من مؤلف
اسرِق مثل فنان
على قائمة نيويورك تايمز
للأفضل مبيعاً

انشر فنَّك!

عشرة أساليب لتنشر إبداعك وتحقّق الشهرة

أوستين كليون

ترجمة
ملك اليمامه القاري

مراجعة وتحرير
ساجد العبدلي



الطبعة الثالثة

إهداء

إلى ميغان

"إن أكبـــــــر معضلـة يمكن أن يواجهها الفنّان،
تكمن في كيفيّة لفت الأنظار إليه"

- أونوريه دي بلزاك

«الإبداع ليس موهبة، وإنّما أسلوب عمل».

- جون كليز

(John Cleese)

أسلوب جديد للعمل

ثمّة سؤال دائم الحضور في معرض الأسئلة التي يوجّهها إليّ قرّائي، إذا ما حظيت بشرف تبادل الحديث معهم، إنّه ذاك السؤال المتعلّق بالترويج الذاتي. *كيف وصلتْ أعمالي إلى هنا؟ كيف جذبتُ الأنظار إليّ؟ كيف حصلتُ على جمهور؟ كيف تقوم بذلك؟* إنّني لأمقتُ الحديث عن الترويج الذاتي.

وعن هكذا لفيف من الأسئلة، يراوغ ستيف مارتن، الممثل الكوميدي الشهير، فيصوغ الإجابة في نصيحته: "كن بارعًا وسيعجزون عن تجاهلك!"، إذا ما سعيت جاهدًا لتكون بارعًا بحق، حينها سيسعى الناس وراءك. هذا ما يقوله مارتن، وأنا أوافقه؛ ليس عليك أن تسعى لإيجاد جمهور لعملك، الجمهور هو من سيسعى لإيجادك. لكن البراعة لا تكفي، إذ يجب أن تكون مرئيًا لجمهورك كي يكتشفك. إنّني على يقين من وجود طريقة سهلة تمكّنك من إنجاز عملك وجعله قابلًا للاكتشاف دون أن تكفّ عن تطوير نفسك في مجال تخصّصك.

جميع أولئك الذين يروقون لي، ولا أتوانى عن الاستفادة من تجاربهم، بغضّ النظر عن تخصصاتهم المهنية، يعتمدون اليوم على مشاركة حياتهم الروتينية. أولئك الذين لا يهدرون أوقاتهم في الحفلات الاجتماعية، وإنما تراهم في غاية الانشغال، منهمكين في استوديوهاتهم، ومختبراتهم، ومقصوراتهم، لا يلوذون بالسرية ليخفوا

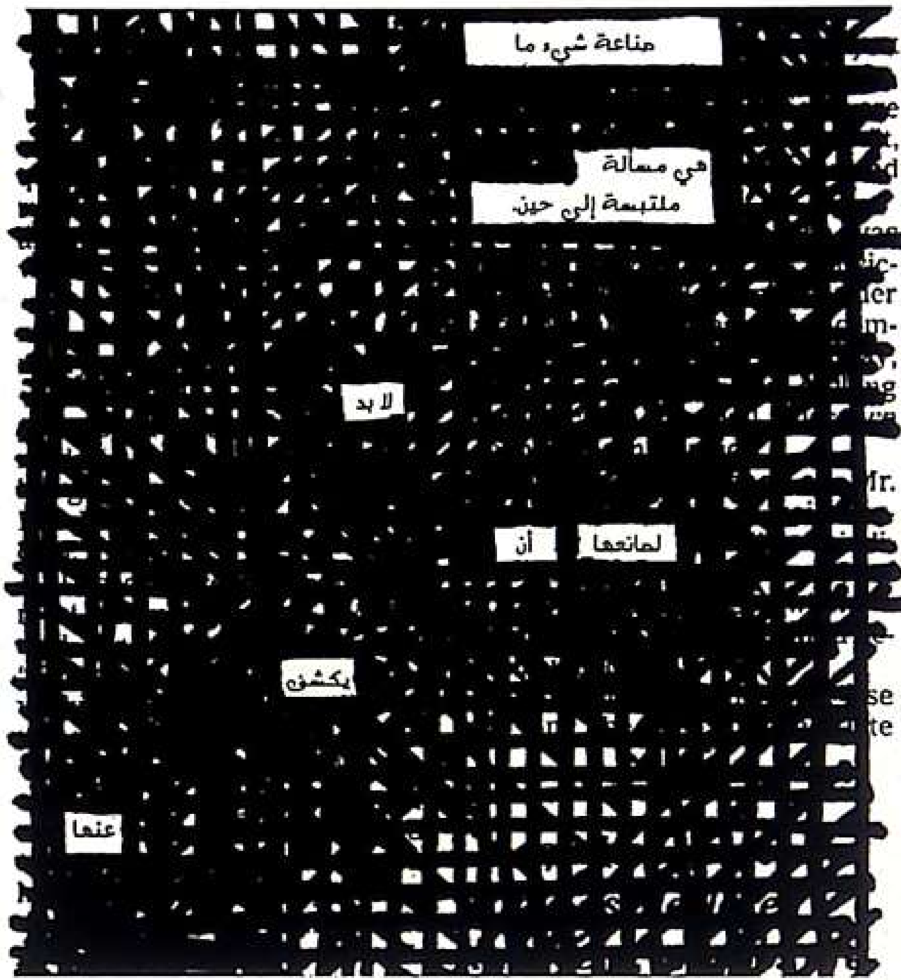
أعمالهم، بل على العكس من ذلك، تجدهم منفتحين على مشاركة تجاربهم، لا يتوانون عن نشر أدقّ التفاصيل حول مسيرتهم العملية وأفكارهم وجميع ما اكتسبوه من معرفة عبر الانترنت. إنهم يستفيدون من فكرة «التواصل» بدلًا من إضاعة أوقاتهم بها. ولأنهم لم يبخلوا في مشاركة أفكارهم وما اكتسبوه من معرفة، فقد استطاعوا تكوين قاعدة جماهيرية يمكنهم الاتكاء عليها متى احتاجوا لذلك للحصول على زمالة أو تقييم أو دعم.

ومن أجل هذا الأسلوب في العمل، فقد وددتُ أن أقدّم كتيّباً للمبتدئين، إن صحّت التسمية، وهذا ما خرجتُ به:

كتاب لأولئك الذين يمقتون فكرة «الترويج الذاتي»، يمكننا أن نعتبره بديلًا للترويج الذاتي.

سأحاول من خلاله أن أطلعك على الطريقة التي ستنظر بها إلى عملك الذي ستشاركه مع من قد يولون اهتمامًا بشأنه. عملك الذي ستعتبره بحثًا لا منتهيًا. وسأرشدك إلى الطريقة التي ستتعامل بها مع المحفزات والإحباطات التي ستواجه عملك هذا بمجرد أن يبصر النور.

إذا ما اعتبرنا أن كتاب (اسرق مثل فنان) *Steal like an artist* كان يدور حول سرقة التأثير من الآخرين، فهذا الكتاب سيدور حول كيفية التأثير على الآخرين من خلال إفساح المجال أمامهم للسرقة منك.



تخيّل أن يكون رئيس عملك المستقبلي غير مضطر لقراءة سيرتك الذاتية بسبب اطّلاعه مسبقًا على مدوّنتك! تخيّل أنّ تكون طالبًا في المدرسة وتُشرع لك الفرصة الأولى أبوابها بسبب مشروع مدرسي سبق لك أن نشرته على الإنترنت.

تخيّل أن تخسر وظيفتك فتتلقّفك قاعدة جماهيرية عبر مواقع التواصل، وتبدي استعدادها لمساعدتك في الحصول على وظيفة جديدة لكونها على دراية تامة بعملك.

تخيّل أن تمتهن مشروعًا ثانويًا أو هواية ما بسبب وجود متابعين يقدمون لك الدعم والتشجيع، بل تخيّل ما هو أبسط من ذلك وأكثر

إقناعًا: أن تبذل جلّ وقتك وجهدك واهتمامك في ممارسة حرفة أو تجارة أو إدارة مشروع ما، مع وجود الفرصة لمشاركة عملك هذا مع شريحة من الأشخاص الشغوفين بمثل هذا العمل.

كل ما عليك فعله هو أن تنشر فنك!

1

لست مضطراً أن تكون عبقريـاً

عليك أن تجد بيئة مواهب

«أعط ما لديك، فلعله يعني لغيرك أكثر

مما يمكن لك أن تتصور»

- هنري وادزورث لونغفيلو

(Henry Wadsworth Longfellow)

ثمّة العديد من الأساطير المحبطة التي تتناول شأن الإبداع، لكنّ أكثر هذه الأساطير خطورة هي أسطورة «العبقري المنعزل»: وهو شخصٌ يتمتع بمواهب خارقة جاء من اللامكان في زمن ما، متحرراً من كل التأثيرات والسوابق، وهو على تواصلٍ مباشرٍ مع الإله أو مع مصدر ساحرٍ للإلهام. وإذا ما غزاه الإلهام، ملتمعاً كما البرق، أضاء شعلةً في رأسه، لتجده قد قضى بقية عمره يكدّ ويتعب في الاستوديو الخاص به، محاولاً تجسيد تلك الفكرة على شكل قطعة فنية مكتملة، إذا ما أطلقها للعالم أثارت ضجةً هائلة.

إن كنت تؤمن بأسطورة العبقري المنعزل، فهذا يعني أن الإبداع عمل غير اجتماعي (سلوك انعزالي) (1)، لا ينال حظوة ممارسته إلا القلة القليلة من العظماء - ممن قد رحل معظمهم - من أمثال

موزارت وآينشتاين وبيكاسو، أما البقية منا، فلن يُكتب لهم سوى الوقوف عند إنجازات هؤلاء والنظر إليها بدهشة وإكبار.

لكنْ هناك نموذج أكثر موضوعية للتعامل مع فكرة الإبداع، حيث يشير الموسيقار بريان إينو onE nairB إلى وجود ما يسميه «الموهوب بفضل البيئة»، ووفقًا لهذا النموذج، تولد الأفكار العظيمة من طرف مجموعة من الأفراد المبدعين الذين يشكّلون في مجموعهم «بيئة المواهب»، (مجموعة من الفنانين، والمؤرشفين والمفكرين والمنظّرين، وغيرهم من المؤثرين في الذائقة العامة). وحين تمعن النظر في التاريخ، ستجد أن العديد من الأشخاص الذين كنا نحسبهم عباقرةً ومبدعين انعزاليين، ما هم إلا جزء من مشهدٍ مكتملٍ لأشخاص يدعم واحدهم الآخر، يطّلع على عمله، يحاكيه، يقتبس من أفكاره أو يساهم بما لديه من أفكار.



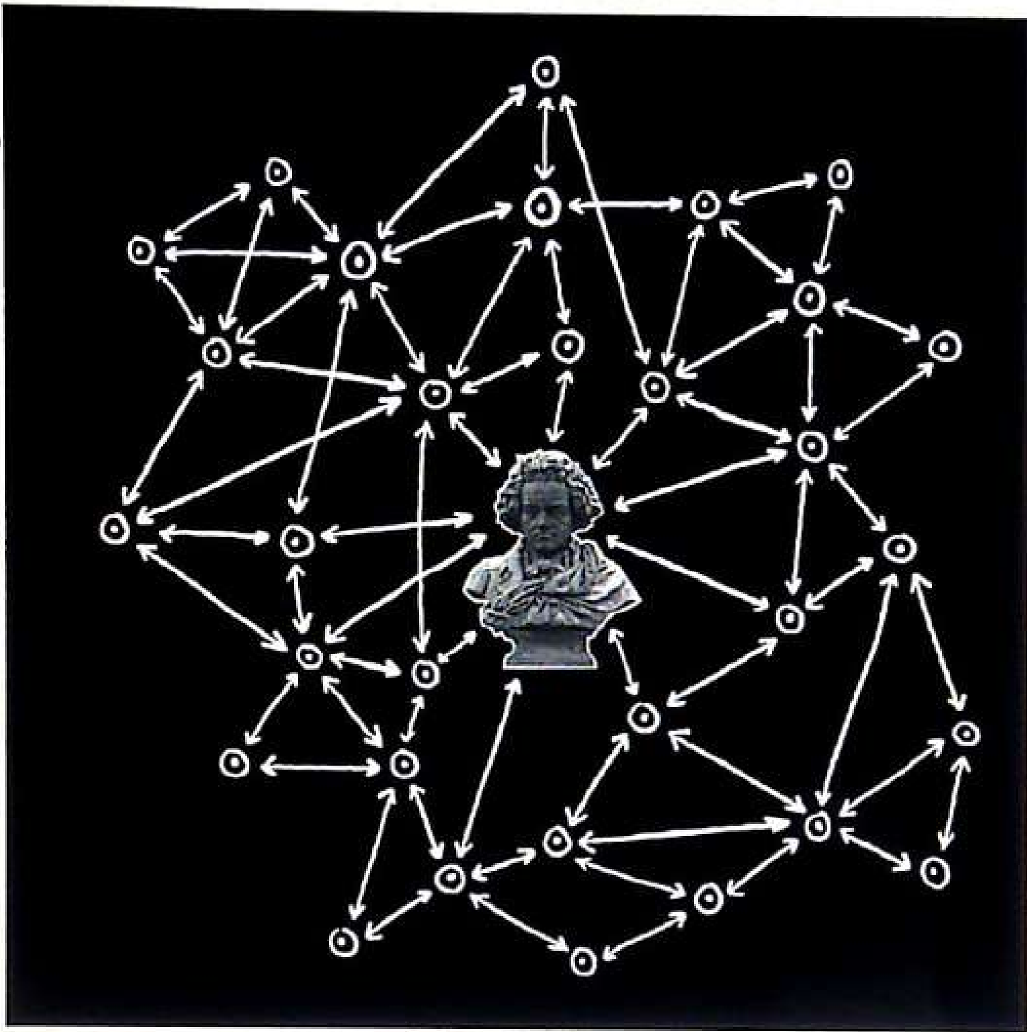
الصورة: بيتهوفين

ولا ينتقص نموذج بيئة المواهب من قيمة إنجازات هؤلاء العظماء من الأفراد، بل حسبها أن تكرّس حقيقة أن العمل الجيد ليس وليد الفراغ. وأن الإبداع، بطريقة ما، هو شأنٌ تشاركيٌّ على الدوام، ونتاج لاتصال عقلٍ بعقولٍ أخرى.

إن أكثر ما يعجبني في فكرة «الموهوب بفضل البيئة» أنها تمنحنا أملًا بالحصول على مقعد في حافلة الإبداعِ: نحن الأشخاص الذين لا نرى أنفسنا كعباقرة. فأن تكون جزءًا نافعًا في «بيئة المواهب» هو أمرٌ غير متوقفٍ على مستوى ذكائك أو موهبتك، وإنما على مقدار

مساهمتك، أي الأفكار التي تشاركها، ونوعية الاتصالات التي تقوم بها، والنقاشات التي تثيرها. لندَع العبقرية جانبًا ولنفكر في الطريقة التي يمكننا من خلالها أن نمّي ونساهم في «بيئة المواهب»، حينها فقط يمكننا أن نضبط توقعاتنا، وتوقعات البيئات التي نريد لها أن تتقبّلنا. حينها فقط، سنكفّ عن تساؤلنا: ماذا قدّم لنا الآخرون؟ وسنشرع بالسؤال: ماذا سنقدّم نحن للآخرين؟

إننا نعيش عصرًا أسهل ما فيه هو الانضمام إلى «بيئة المواهب»، وما الانترنت في أساسه إلا باقةٌ منوعةٌ من بيئات المواهب المتصل بعضها ببعض، دونما أدنى اكتراث لحدود المكان. المدوّنات ومواقع التواصل الاجتماعي ومجموعات البريد الإلكتروني وغرف المناقشة والمنتديات، تندرج جميعها تحت صفة واحدة؛ مواقع افتراضيةٌ يقضي فيها الناس أوقاتهم ليتحدثوا عن الأمور التي تقع في نطاق اهتماماتهم. وليس ثمة حارسٌ ولا بواب، وليس ثمة حدودٌ تمنع من العبور إلى تلك المواقع. لست مضطرًا أن تكون من الأثرياء، أو المشاهير. لست مطالبًا بتقديم سيرةٍ ذاتيةٍ أو شهادةٍ دراسيةٍ رفيعة المستوى، فعبر الانترنت: الفنان والمؤرشف، الأستاذ والمتدرب، الخبير والهاوي، وكل شخصٍ يملك فرصةً للمساهمة بشيء ما.



كن هاويًا

«لسنا سوى هواة، فالزمن غير كافٍ
لنكون أكثر من ذلك»».

- تشارلي شابلن
(Charlie Chaplin)

إننا مسكونون جميعًا بهاجس أن ينظر إلينا على أننا هواة، رغم الحقيقة التي تقضي بأن الهاوي، ذاك المشتعل بالحماس، الذي إذا ما مارس عمله، قام به بكل الحب، غير عابئ بالشهرة أو الحالة المادية أو

الوظيفية - وكلمة هاو تعني «العاشق» باللغة الفرنسية - وهو متفوق على المحترف في هذه الأيام! ولأن الهواة متحررون من أية خسارةٍ تُذكر، فإنك تجدهم يخوضون أي تجربةٍ يطمحون إليها، ويشاركون نتائجها، ويستفيدون من الفرص والخبرات ويتّبعون حدسهم. إذا ما حاولوا في بعض الأحيان القيام بأمرٍ ما بطريقةٍ غير مهنية، فإنهم يضيفون لأنفسهم اكتشافاتٍ جديدة. يقول الراهبُ البوذي شونرويو سوزوكي Shunryu Suzuki: "ثمّة العديد من الاحتمالات في عقل المبتدئ، أما في عقل الخبير فليس هناك سوى القليل منها".

لا يجد الهواة حرجًا من ارتكاب الأخطاء أو الظهور بمظهرٍ سخيفٍ أمام عموم الناس. إنهم يمتلئون شغفًا بعملهم الذي يؤّدونه بثقة، حتى وإن كان عملًا تافهًا في نظر الآخرين أو محض حماقة.

"حتى أشد الأعمال الإبداعية حماقة، يظل عملًا إبداعيًا في النهاية!"، هذا ما كتبه كلي شيركي Clay Shirky في كتابه (فضول المعرفة) *Cognitive Surplus*.

"ثمّة فرقٌ واضحٌ ما بين المستوى المتوسط والمستوى الجيد في مجال العمل الإبداعي، لكن بلوغ المستوى المتوسط يدل على وجود عملٍ إبداعيٍّ في الأساس، بحيث يمكن الارتقاء به تدريجيًا وصولًا إلى المستوى الجيد. أما الفجوة الحقيقية، فتكمن في عدم القيام بأي عملٍ مقارنةً بالقيام بعمل ما". يدرك الهواة أن إسهامهم بعملٍ ما أفضل بكثير من عدم المساهمة إطلاقًا.

ولعل الهواة يفتقرون للتدريب المنهجي، غير أنهم لا يكفّون عن التعلم، وأيًّا كانت النقطة التي بدؤوا التعلم منها، فإنهم يفسحون المجال لغيرهم كي يستفيد من نجاحاتهم وإخفاقاتهم. وقد سبق أن قال الكاتب ديفيد فوستر والاس David Foster Wallace في حديثه عن الرواية كنافذة "تمنحنا فرصة الاطّلاع على ما يقوم به شخص معتدل الذكاء، لكنّه يبذل جهدًا نسبيًا للتفكر أكثر والتعمّق أكثر في جميع النواحي لأشياء متنوعة تصادفنا في حياتنا اليومية، لكننا نمرّ عليها مرور الكرام"، وينطبق هذا على الهواة تمامًا، فما هم سوى أشخاصٍ عاديين صبّوا جُلّ اهتمامهم على شأن ما، فأنفقوا حياتهم وهم يفكرون فيه بصوت عالٍ.



في كثير من الأحيان، يعلّمنا الهواة ما يعجز الخبراء عن تعليمنا

إياه. وقد كتب سي. إس. لويس C. S. Lewis، "كثيرًا ما يتعاون تلميذان في حلّ أصعب التعقيدات التي قد تواجه عملهما، بطريقة أكثر سلاسة من تلك التي يمكن للمعلم أن ينتهجها في الحل"، و"يمكن للتلميذ أن يساعد زميله أكثر من المعلم نظرًا لقلة معلوماته، إنه حديث العهد بهذه المسائل التي نطالبه بشرحها، أما الخبير فلعل طول الأمد قد أنساه إياها بعض الشيء".

يمكن لمشاهدة الهواة، أثناء ممارسة أعمالهم، أن تثير فينا الرغبة لنبدأ العمل نحن أيضًا. يقول برنارد سومنر Bernard Sumner مؤسس فرقة نيو أوردر، "لقد شاهدتُ سيكس بيستلس Sex Pistols، لقد كانوا فظيعين... فوددتُ أن أنطلق وأكون فظيعًا معهم"، تلك الحماسة البكر تصيب بالعدوى.

يتغير العالم بوتيرةٍ سريعةٍ جدًا، تجعلنا جميعًا في مصافّ الهواة. حتى بالنسبة لأولئك المحترفين، فالسر في الازدهار يكمن في التحلي بروح الهاوي وتقبّل الملتبس والمجهول. عندما سئل ثوم يورك Thom Yorke، رئيس شركة راديوهيد، عن نقطة قوته أجاب: "هي أنني لا أعرف ماذا أفعل". إذا ما شعر يورك بأن كلمات أغنيته تبدو مستهلَكةً أو مألوفة، فسيسلك سلوك أيقونته توم ويتس Tom Waits، ويلتقط آلةً موسيقيةً يجهل كيفية العزف عليها، وسيحاول الكتابة بها. وهذه صفة أخرى من صفات الهواة، إنهم سيحاولون استخدام أية أداةٍ قد تقع بين أيديهم، من أجل إيصال أفكارهم للعالم. يقول جون لينون John Lennon "إنّني فنان، إنسان، أعطني

توبا(2) وسأُخرج لك منه شيئًا ما".

إن أفضل طريقة تبدأ بها مشاركة عملك، هي أن تحدّد ما تريد تعلّمه، وأن تتعهد بتعلّمه أمام الآخرين. عليك أن تجد بيئة مواهب، وأن تنتبه إلى ما يشاركونه فيها، وأن تكتب ملاحظاتك عمّا لا يشاركونه. كن مُلمًّا بالثغرات والنواقص التي يمكنك إصلاحها وإكمالها بجهدك الشخصي، دون أن تهتم بمستوى جودتها في البداية. في تلك المرحلة، لا تجعل همك الأكبر الحصول على مردودٍ ماديٍ، أو وظيفة، ولا تنشغل بفكرة أن تكون خبيرًا أو محترفًا حينها، بل ارتدِ ثوب الهواة (بقلبك وشغفك) فحسب. شارك ما تحب، وسيلتف حولك من يحبون الأمر ذاته.

لن تجد صوتك حتى تستخدمه!

«أطلق صوتك، اصرخ على الملأ، ولا تتوقف عن ذلك

حتى يجدك الأشخاص الذين يبحثون عنك».

- دان هارمون

(Dan Harmon)



لطالما ردَّدُوا على مسامعنا فكرة البحث عن أصواتنا. حين كنتُ صغيراً، لم أكن مدركاً للمعنى الحقيقي لذلك، حتى صار أمر الصوت هاجساً لدي، وما إذا كنت أملك صوتي الخاص. أما الآن، فأنا على يقين أن الطريقة الوحيدة لاكتشاف صوتك، هي استخدامه. إنه أمر فطري مبرمج في داخلك. تحدّث عن الأشياء التي تحب، وستجد صوتك.

حين خضع الناقد السينمائي الراحل، روجر إيبرت Roger Ebert، لعدّة جراحات مكثفة لعلاجه من السرطان، فقدَ قدرته على النطق. لقد خسر صوته، فعلياً وإلى الأبد. لقد قضى هذا الإنسان معظم حياته يتحدث عبر شاشات التلفزة، واليوم صار لا يستطيع أن ينطق. ولكي يُبقي على تواصله مع عائلته وأصدقائه، كان يلزمه كتابة ردوده على قصاصةٍ من الورق أو طباعتها على حاسوبه الشخصي موكلاً مهمّة

القراءة لذلك الصوت الإلكتروني الأخرق المنطلق عبر المكبرات الصوتية.

دع عنك حواراته اليومية، لقد انهمر الرجل متدفقًا بأحاديث على هيئة تغريدات ومنشورات عبر فيسبوك وعبر مدوّنته rogerebert.com وبسرعة فائقة، نشر أفكاره كاتبًا الآلاف والآلاف من الكلمات عن كلّ ما يخالج نفسه، عن صباه في أوربانا-إلينوي، عن حبه لمطعم (ستيك آند شيك)، عن محادثاته مع المشاهير من ممثلي الأفلام، وعن أفكاره التي راودته عن موته المحتّم. تجاوب معه المئات والمئات من الأشخاص الذين كان يبادلهم الرد بدوره. لقد غدا التدوين طريقته الأساسية كي يظل على اتصالٍ مع العالم. كتب إيبرت، "عبر شبكة الانترنت، تمكّن صوتي الحقيقي من التعبير".

«كان هاجس اقتراب الموت هو أعظم وسيلة استعنت بها في اتخاذ القرارات المهمة في حياتي. فأمام شبح الموت، يتساقط كل شيء تقريبًا - كل التوقعات الخارجية، كل فخرٍ، كل خوف من حرجٍ أو فشل- ثم لا يبقى إلا ما كان مهمًا بحق. أن تتذكر دائمًا حقيقة انتهائك إلى الموت هي أفضل طريقة عرفتُها، لتتجنب من خلالها الوقوع في فخ الخوف من خسارة شيء ما - إنك صفر اليدين أصلًا!».

- ستيف جوبز

(Steve Jobs)

كان إيبرت مدركًا لدنوّ أجله في هذه الحياة، فأراد مشاركة كل ما

يمكن له مشاركته فيما تبقى له من رمق. كتبت الصحفية جانيت ماسلين Janet Maslin، "كان السيد إيبرت يكتب كما لو أن الأمر مسألة حياة أو موت، وهكذا كان الأمر فعلاً". لجأ إيبرت للتدوين لأن عليه أن يفعل ذلك، فإما أن يكون قويًا، أو لا يكون. إنها مسألة وجود أو عدم.

لربما بدا في الأمر مبالغةً بعض الشيء، ولكن في هذا اليوم، وفي هذا العصر، إن لم يكن عملك مشهراً عبر الانترنت، فهو غير موجود!

نمتلك جميعًا فرصة التعبير، فرصة الكلام، لكن العديد منا يضيّع هذه الفرصة. إن أردت أن يعلم الناس ما تفعله، أو ما يهمك أمره، فعليك أن تشاركه.

اقرأ إعلانات النعي

سواءً بدا لك ذلك مرعبًا أو منهكًا، نخذ هذا بعين الاعتبار: سترحل يومًا!

يميل معظمنا إلى تجاهل هذه الحقيقة الجوهرية في الحياة، لكنّ تفكيرنا بوجود نهاية حتمية سنصل إليها، يجبرنا بطريقة ما على وضع كل شيء في الحسبان.

لطالما قرأنا قصصًا عن أولئك الأشخاص الذين تغيّر شكل حياتهم بعد اقتراب الموت منهم.

في مراهقته، كاد جورج لوكاس George Lucas يقضي في

حادث سيارة، لقد قرّر «أنّ كل يوم إضافي يحياه، هو منحة»، ونذر نفسه للسينما مكملًا مسيرته ليُخرج فيلم «حرب النجوم».

حين كان في السادسة عشرة من عمره، وأثناء عمله في مطعم لونغ جون سيلفر Long John Silver، تم توقيف واين كوين Wayne Coyne، المغني الأساسي في فرقة فليمينغ ليبس Flaming Lips، يقول: "أدركتُ حينها أنني سأموت، وحين يجتاحك هذا الشعور.. لقد غيّرني تمامًا.. وقررتُ أنني لن أجلس مكتوف اليدين منتظرًا حدوث شيءٍ ما، بل أنا من سأجعله يحدث، حتى وإن خالني الآخرون أحمق، لا يهمني".

يقول تيم كريدر Tim Kreider في كتابه (لا شيء نتعلمه) *We Learn Nothing* إن أفضل شيء حصل له على الإطلاق هو تعرضه للطعن في حنجرته. لقد أمضى عامًا كاملًا من السعادة والحياة الهانئة. "لربما وددتَ تصديق أن الاقتراب من الحتف يغيّر الحياة إلى الأبد" يكتب كريدر، لكنّ "البريق لا يدوم" ففي نهاية المطاف، عاد كريدر إلى "السعي المحموم وراء لقمة العيش". في حديثه عن تجربته الخاصة، حين كاد الموت يلتهمه، يقول جورج ساندرز George Saunders: "بعد ذلك بثلاثة أو أربعة أيام، كان العالم في منتهى الجمال. أن تُكتَب لك العودة إليه، أتدري ما أعنيه؟ تمنيت لو استمر هذا الشعور هكذا على الدوام، ليمنحك هذا الوعي الحقيقي بأن كل شيء سينتهي يومًا ما. تلك هي الخدعة!".



لسوء الحظ، أنا جبان. فبقدر حبي لتلك النشوة الوجودية التي تصحب ذلك، لكنني لا أرغب بخوض تجربة اقترابٍ من الموت. أريد الحفاظ على سلامتي، والبقاء بعيدًا عن الموت بقدر استطاعتي. إنني حتمًا لا أريد أن أسخر منه أو أن أتملقه أو أن أدعوه للاقتراب أكثر مما يُفترض به أن يقترب. لكنني بطريقةٍ ما أريد أن أتذكر قدومه الحتمي.

لأجل هذا أحرص على قراءة إعلانات النعي كل صباح. يرى الجبناء في إعلانات النعي صورةً مشابهةً لتجربة الاقتراب من الموت. قراءتها وسيلة لتذكيري بالموت دون أن أسمح له بالاقتراب لمسافة تتجاوز الذراع.

لا تحمل إعلانات النعي في جوهرها معنى الموت، وإنما الحياة.

تكتب الفنانة ميرا كالمان Maira Kalman "في كل إعلانات

النعي، نتلخص بطولات الناس وأصالتهم".

إن القراءة عن أشخاص قد ماتوا الآن، بعد أن أنجزوا في حياتهم شيئًا ما، تبثّ فيّ الهمّة لأنطلق وأقوم بعملٍ يليق بي. التفكير بالموت كل صباح، يجعلني أتشبث بالحياة.

جرب ذلك، أن تقرأ إعلانات النعي كل صباح. استلهم من أولئك الذين تعاركوا مع الحياة قبلك. كلهم بدؤوا هواةً، حتى وصلوا إلى مقاصدهم من خلال استغلال الإمكانيات التي أتيحت لهم، والتحلّي بروح الإقدام للوصول إلى تلك المقاصد.

احتذِ بهم!

2

فكر بالعملية، لا المنتَج!

«اعتاد الكثير من الناس على التفكير في ثمرة العمل فحسب، ولا يفكرون في مقدار الجهد الذي بذلته حتى تظفر بهذه الثمرة».

- مايكل جاكسون

(Michael Jackson)

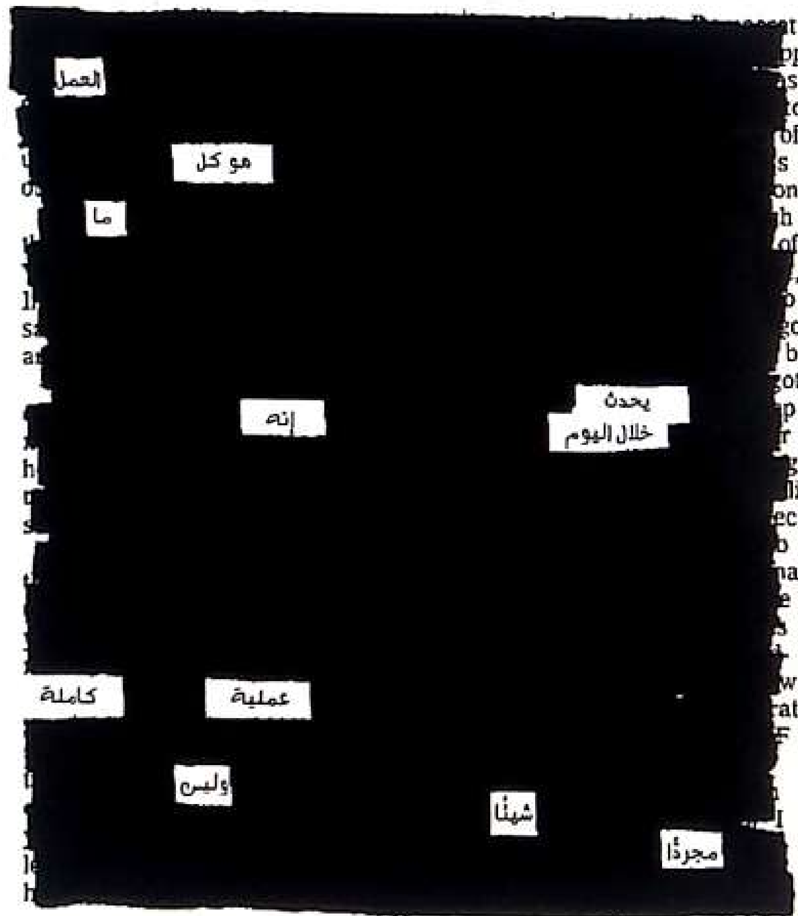
خذ جمهورك

خلف الكواليس

إذا ما تحدّثت رسّامةٌ عن «العمل»، فلربما هي ترمي إلى أمرين مختلفين: فهناك العمل الفني بصورته النهائية، محاطًا بإطار ومعلّقًا على حائط الصالة، وهناك العمل الفني بكل تلك الأشياء اليومية التي تجري خلف الكواليس في رسمها، رحلة البحث عن الإلهام، الوصول إلى الفكرة، تطبيق الألوان على القماش، إلخ. يأتي «الرسم» بصفته اسمًا، وبصفته فعلًا. ومثل كل الأعمال، ثمّة فرقٌ ما بين عملية الرسم وثمرة هذا الرسم.

وهي كفنانة، قد اعتادت أن تنظر إلى عملية إبداعها كأمر يعنيها وحدها، هذا ما جرت عليه العادة. وعن هذا الأسلوب في

التفكير، تطرّق كل من ديفيد بايلز David Bayles وتيد أورلاند Ted Orland في كتابهما (الفن والخوف) *Art and Fear* قائلين: "وحدها القطعة الفنية بصورتها النهائية هي ما يقع في حيّز اهتمام جميع الناظرين إليها، فيما عداك أنت. فأنت وحدك من تعنيه عملية التكوين، تجربة خلق العمل الفني".



يُفترض أن تكون حياة الفنانة محفوفةً بالسّرية، فتجدها وقد أوصدت الأبواب على أفكارها وعملها، منتظرةً ثمرتها الفاتنة التي ستبهرها هي قبل أن تكشف الستار عنها أمام الجماهير. يكتب كل من بايلز وأورلاند، "تلك التفاصيل الخاصة بالعمل الفني لا تعني الجماهير أبدًا، إذ لا تكاد تُرى أو تلاحَظ مقارنةً بعرض العمل مكتملًا".

كان هذا منطقياً قبل عصر العولمة، إذ كان تواصل فنانة ما مع جمهورها محصوراً في صالة عرضٍ أو عبر الكتابة بمجلةٍ فنيةٍ راقيةٍ. أما اليوم، فإمكانية مشاركة ما تريده الفنانة، وقتما شاءت، هي إمكانيةٌ متاحةٌ لها عبر الانترنت ووسائل التواصل الاجتماعي، دون أن تتكبد أدنى كلفة تُذكر. وحدها تملك الخيار في مشاركة القليل أو الكثير مما يخصها أو يخص أعمالها. لها أن تعرض ما شاءت من عمليتها الإبداعية، لها أن تشارك رسوماتها، وأعمالها التي ما زالت قيد الإنجاز، لها أن تنشر صوراً من مرسمها، أو أن تنشر في المدوّنات عن كل ما أثّر بها، عمّا ألهمها أو حتى عن أدواتها. يمكنها أن تنشئ علاقةً وثيقةً وفريدةً مع جمهورها من خلال مشاركة مراحل سير عملها اليومي، وهو ما يعنيها أكثر من أي شيء آخر.

يبدو هذا النوع من الانفتاح على الآخرين ومشاركتهم العملية الإبداعية بكل ما تحمله من هشاشة، فكرةً مروّعةً بالنسبة للعديد من الفنانين، وخصوصًا أولئك الذين نشأوا في فترة ما قبل العولمة. إليكم ما كتبه الأديب إدغار آلان بو Edgar Allan Poe في ١٨٤٦: "إن معظم الكُتّاب -والشعراء بشكل خاص- ينتشون بترك انطباع عنهم ككُتّاب يعانون من ضجيج العقل وسطوة الإلهام، ولهذا تجد الذعر يتملّكهم إزاء فكرة اقتراب أحدٍ من العامة إلى كواليسهم لإلقاء نظرةٍ عليها."

لكن الطبيعة الإنسانية تفرض على المرء الاهتمام بشؤون الآخرين، وبما يفعلونه. "يريد الناس أن يعرفوا حقيقة صنع النقانق"، هذا ما

أشار إليه كل من دان بروفوست Dan Provost وتوم جيرهارد Tom Gerhardt في كتابهما (سيكون ذلك مبهراً) *It Will Be Exhilarating*، الذي يتناول العمل الحر. "وعبر ذلك الشرح المستمر، تُنشئ علاقةً مع جمهورك تفسح لهم المجال من خلالها للتعرف إلى شخصية صاحب المنتَج". فاهتمام الجماهير غير مقتصرٍ على عملٍ عظيم صادف طريقهم، وإنما يمتد توقهم ليصلٍ إلى رغبتهم في أن يكونواً مبدعين وجزءًا من العملية الإبداعية أيضًا. إذا ما نبذنا غرورنا جانبًا، وشاركنا مراحل سير العملية الإبداعية، فإننا بذلك نفسح مجالًا لتواصل الناس معنا ومع أعمالنا بشكل دائم، مما يمنحنا فرصة تطوير منتجاتنا أكثر.



«لكي يحدث اتصال، لابد أن نكون تحت الأنظار ليتمكنوا من رؤيتنا».

- برينيه براون

(Brené Brown)

قم بتوثيق أعمالك

في عام ٢٠١٣ وقع الانترنت في غرام رائد الفضاء كريس هادفيلد Chris Hadfield، قائد محطة الفضاء الدولية. وهكذا بدأت القصة. بينما كانت عائلة هيدفيلد تجلس إلى مائدة العشاء، كان أفرادها يسعون لإيجاد وسائل تجذب الأنظار إلى وكالة الفضاء الكندية، التي كانت تواجه عجزاً مادياً وجماهيرياً حينها، تماما كما يحصل مع العديد من وكالات الفضاء الأخرى. يقول ابن هادفيلد، إيفان: "أراد والدي أن يمد جسراً يصل بين الناس وبين الجانب المجهول من حياة رائد الفضاء، ما يتعلق بنشاطات حياته اليومية، بعيداً عن ذاك الجانب البرّاق والعلمي".

أراد رائد الفضاء هادفيلد أن ينشر فنّه، وقد اتضحت أمامه الأمور حين قدّم له ابنه شرحاً وافياً عن وسائل التواصل الاجتماعي، فعرّفه على تويتر وبقية مواقع التواصل الأخرى. وخلال مهمته التي دامت خمسة أشهر، وأثناء أدائه لجميع واجباته الفضائية المعتادة، كان يغرد عبر تويتر مجيباً عن أسئلة متابعيه، ينشر صوراً ملتقطة لكوكب

الأرض، يسجل الموسيقى، ينشر عبر اليوتيوب مقاطع فيديو مصورةً له أثناء تقليمه لأظافره، تنظيفه لأسنانه، وحتى أثناء قيامه بأعمال الصيانة المتعلقة بمحطة الفضاء. افتُتن الملايين من الناس بذلك، بمن فيهم وكيل أعمالي تيد الذي أطلق تغريدة تقول: "من البدهي ألّا تشاهد بثًا حيًا لفيديو يقوم فيه اثنان بأعمال السباكة، أما هذا **فيحدث في الفضاء**".

لنواجه الأمر، لسنا جميعًا فنانين ولا رواد فضاء. وقد يذهب أحدنا إلى عمله، ويصل إلى نهاية يومه دون أن يجد ما يستحق المشاركة مع الآخرين. لكن أيًا كانت طبيعة عملك، فلا بد من وجود جانبٍ إبداعيٍّ فيه، ولا بد من وجود أشخاصٍ يهتمون بهذا الجانب، في حال تمكنتَ من عرضه بصورة ملفتة للنظر. في الحقيقة، قد تبدو مشاركة عملية الإنتاج أشد أهميةً في حال تعذّرت مشاركة المنتَج نفسه، أو في حال كنت مبتدئًا في عملك، أو في حال عجزت عن تقديم ملف تعريفي متميز لك، أو في حال كانت العملية الإنتاجية لا تؤدي بالضرورة إلى منتجات ملموسة.

كيف يمكنك عرض عملك إن لم يكن هناك ما يوجَد للعرض؟ الخطوة الأولى لتحقيق ذلك، تكمن في جمع ثمار ونواتج العملية الإنتاجية، وتحويلها إلى مادةٍ إعلاميةٍ مغريةٍ يمكنك مشاركتها. عليك أن تخلق من اللامرئي شيئًا يتمكن الناس من مشاهدته. يقول الصحفي ديفيد كار David Carr: "لا بد أن تخلقوا الأشياء"، وحين طُلب منه أن يقدم نصيحة للطلاب قال: "ما من أحد

سيكترث لسيرتك الذاتية، فهم يريدون رؤية ما أبدعته أناملك".

قم بتوثيق ما تفعل، وابدأ عمل الإعلاميين: اكتب أفكارك على دفتر ملاحظات، أو قلها مشافهةً عبر تسجيلٍ صوتي، اصنع دفترًا من قصاصات الصحف، التقط العديد من الصور لمختلف مراحل عملك، سجّل مقاطع فيديو لنفسك وأنت تعمل.

ليست الغاية من ذلك أن تصنع فنًا، وإنما أن تنشئ مسارًا يرشد إلى مجريات عملك، هكذا ببساطة.

اغتنم كل ما يقع تحت يديك من الأدوات البسيطة وغير المكلفة، ففي أيامنا هذه، لا أحد منا لا يحمل هاتفًا ذكيًا مزوّدًا بجاهزية كاملة للوسائط المتعددة.

سواء أقمت بالمشاركة أم لا، فهناك فوائد من توثيق وتسجيل عملك باستمرار، إذ ستمكّنك هذه المواد من رؤية إنجازك الشخصي بوضوح أكبر، كما ستُشعرك بالتقدّم الذي أحدثتَه. وحين تكون على استعداد للمشاركة، فستملك رفاهية الاختيار من تلك الباقة المنوعة.

أبحاث
مراجع
رسومات
خطط
خربشات
مقابلات
تسجيلات صوتية
صور
مقاطع فيديو
لوحات فنية

صحف
مسودات
نماذج مبدئية
نسخة تجريبية
مخططات
ملاحظات
إلهام
دفتر قصاصات الصحف
قصص
مختارات

3

شارك بشيءٍ بسيطٍ كل يوم

«تكلم عن نفسك وعن عملك كل يوم، وسيكتب لك لقاء أشخاصٍ مدهشين»

- بوبي سولمن

(Bobby Solomon)

أرسل مشاركةً يومية

ما النجاح الذي يحدث بين عشيةٍ وضحاها إلا محض خرافة، فإذا ما توغلتَ في كواليس معظم قصص النجاح الفجائي، ستجد ما يقارب عقدًا زمنيًا من العمل الجاد والدؤوب لتحقيقها. قد يستغرق تشييد عمل متكامل زمنًا طويلًا، حياةً كاملةً بكل ما تحمله الكلمة من معنى، لكنك ولحسن الحظ لست بحاجةٍ إلى ذاك الزمن دفعةً واحدة. ولأجل هذا، انسَ أمر العقود، انسَ أمر السنوات، انسَ أمر الشهور، واجعل الأيام فقط هي محور اهتمامك.

وحده «اليوم» هو الوحدة الزمنية التي يمكن لعقلي أن يستوعبها. فالفصول تتغير، والأسابيع صنعتها أيدٍ بشرية، أما «اليوم» فله إيقاعه الخاص، تشرق الشمس وتغرب الشمس، وهذا ما يمكنني التعامل

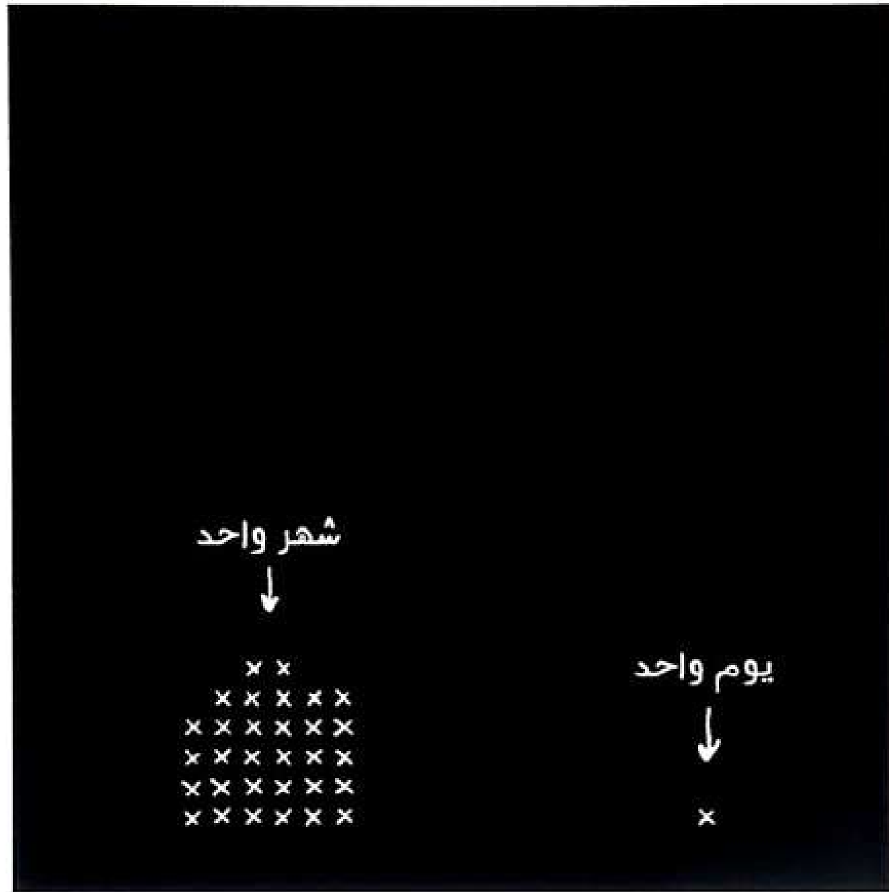
معه.

لمرة واحدة يومياً، وبعد انتهائك من عمل اليوم، ارجع إلى ما قمت بتوثيقه، واخرج من عمليتك تلك بشيءٍ واحدٍ يمكنك مشاركته. تتوقف ماهية ذلك الشيء على المرحلة التي وصلت إليها في سير عملك. إن كنتَ لا تزال في المراحل الأولى، فشارك بأنشطتك وبمصدر إلهامك. وإن كنتَ قد قطعتَ شوطًا في تنفيذ المشروع، فاكتب عن أساليبك، أو شارك أعمالك التي ما زالت قيد الإنجاز. وإن كنتَ قد أتممتَ مشروعًا للتو، فاعرض المنتَج النهائي، شارك بقايا القصاصات المتناثرة على أرضية الورشة، أو اكتب عمّا تعلمتَ. إن كان لديك الكثير من المشاريع المنتشرة في الأرجاء، فيمكنك الإعلان عن كيفية عملها، يمكنك أن تسرد أقاصيص حول تفاعل الناس مع عملك.

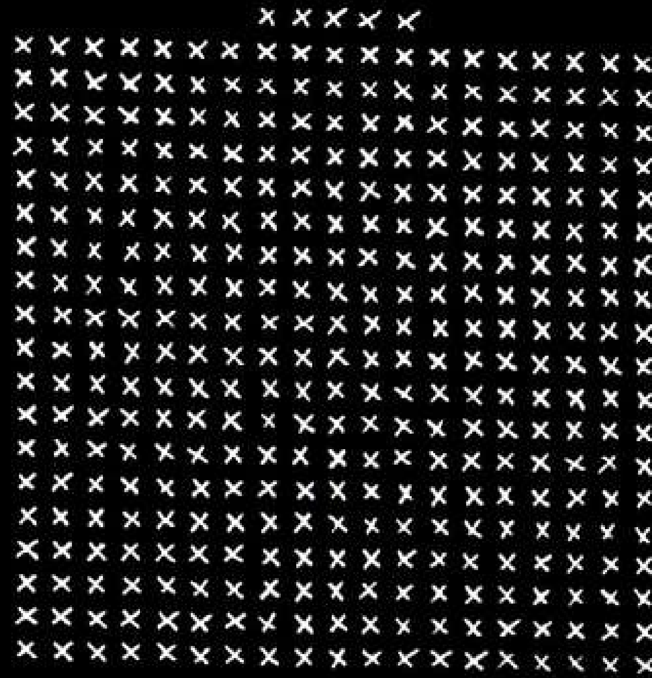
مشاركةٌ يوميةٌ تُغْني عن السيرة الذاتية أو الملف التعريفي، لأنها تُظهر ما نعمل عليه في التو واللحظة. أثناء مقابلته لمرشّحي الوظائف، اشتكى الفنان زي فرانك Ze Frank قائلًا: "كلما طلبتُ منهم مشاهدة أعمالهم، عرضوا عليّ أعمالهم المدرسية، أو تلك التي أنجزوها في وظائف أخرى، في حين كنتُ متحفّزاً لرؤية أعمالهم التي أنجزوها في نهاية الأسبوع الماضي".

تشبه المشاركة اليومية الجيدة تلك الإضافات التي نجدها في الأقراص المدمجة قبل عرض الفيلم: حيث يمكنك مشاهدة المشاهد

المحذوفة والاستماع إلى تعليق المخرج أثناء تنفيذ الفيلم.







أنت مخيّر في الوسيلة التي ستشارك بها. إذ يمكن لمشاركتك اليومية أن تكون على الهيئة التي تريد: منشورٍ في مدونة، رسالةٍ إلكترونية، تغريدة، مقطعٍ على اليوتيوب، وقد يتخللها أي شكلٍ آخر من أشكال الوسائط. فليس ثمة خطةٌ واحدةٌ يمكن لها أن تنطبق على الجميع.

تُعتبر وسائل التواصل الاجتماعي المكان الأمثل لمشاركة التطورات اليومية. لستَ مضطراً للتواجد على كل المنصات، يمكنك أن تختار وتقرر ذلك بالنظر إلى العمل الذي تقوم به والأشخاص الذين تحاول الوصول إليهم. يتواجد صُنّاع الأفلام على يوتيوب وفيميو Vimeo، ولسبب مجهول، يحب أصحاب الأعمال لينكد إن Linkedin، يحب

الكُتّاب تويتر، ويميل متخصصو الفنون البصرية إلى تيمبلر وإنستغرام أو فيسبوك. يتغير المحيط باستمرار، وتظهر في الواجهة منصات إلكترونيةٌ جديدةٌ دومًا... بينما تندثر أخرى.

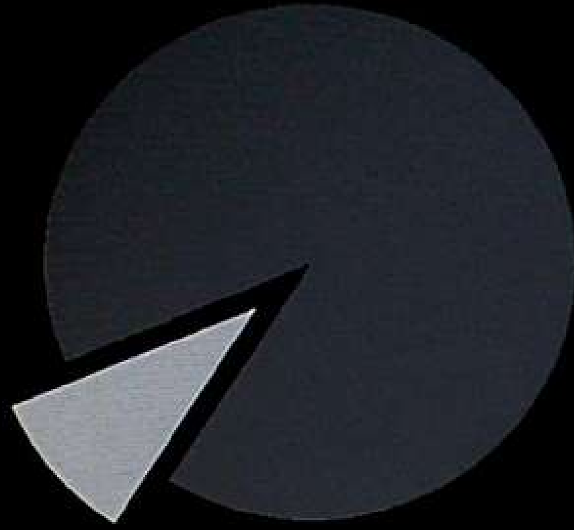
لا تتردد في المجازفة بأن تكون من أوائل المتابعين لمنصةٍ جديدة، ابحث عن شيءٍ مميزٍ فيها يمكنك الاستفادة منه. وإن لم تجد جدوى من استخدام منصةٍ ما، فتخلَّ عنها دونما تَردد. استخدم إبداعك.

يلتقط الناقد السينمائي تومي إديسون Tommy Edison، الذي جاء إلى هذه الدنيا كفيفًا، صورًا لحياته اليومية، وينشرها عبر الانستغرام حيث يتابعه أكثر من ثلاثين ألف متابع، على حساب @blindfilmcritic

تُعنى معظم وسائل التواصل الاجتماعي بالكتابة في الفراغات المستطيلة، وفي كثير من الأحيان يعتمد ما تكتبه في الفراغ على الحالة الآنيّة.

يأخذك فيسبوك لتنغمس في سؤاله "كيف تشعر؟" أو "فيمَ تفكر؟" ولعل تويتر ليس أفضل حالًا منه. أحب السؤال الافتتاحي في موقع dribbble.com "على ماذا تعمل؟". إن التزمتَ بهذا السؤال، فستكون بخير.

لا تروّج لعشائك، ولا لقهوتك. بل انشر فنّك.



لستَ مُطالبًا بأن تكون كل منشوراتك مثاليةً. حدث أن قال كاتب الخيال العلمي ثيودور ستورجيون Theodore Sturgeon أن تسعين بالمئة من كل شيء هو هراء. ينطبق هذا على أعمالنا. لكن تكمن المشكلة في عدم تمييزنا لما هو هراء عمّا هو ليس بهراء. وهنا بالضبط تتجلى أهمية عرض الأشياء أمام الآخرين والانتباه لردود أفعالهم. يقول الفنان وين وايت Wayne White: "قد لا تعرف أهمية ما كان بين يديك دومًا، وهنا تأتي وظيفة الكيمياء الاجتماعية حين تُظهر ذلك أمامك".

لا نتعلل بضيق الوقت، كلنا مشغولون، لكننا نمتلك جميعًا ٢٤ ساعةً في اليوم. كثيرًا ما يسألني الناس: "كيف تجد وقتًا لكل هذا؟"

فأجيبهم: "أبحث عنه".

تجد الوقت تمامًا حيث تجد النقود المعدنية، في الزوايا والشقوق، بين ثنايا الأشياء الكبيرة، في طريقك اليومي لعملك، في استراحتك لتناول الغداء، في الساعات القليلة بعد خلود أطفالك إلى النوم. قد تُضطر لتفويت حلقةٍ من برنامجك التلفزيوني المفضل، قد تضحي بساعةٍ من ساعات نومك، لكنك حتمًا ستجد الوقت، إن أنت بحثت عنه. إنني أُحب العمل والناس نيام، وأُحب أن أشاركه عبر الانترنت أثناء انغماسهم في أعمالهم.

أنت لن تقوم طبعًا بمشاركة العمل على حساب القيام بالعمل الفعلي. وإن كنت تواجه مشكلةً في موازنة الأمرين معًا، فكل ما عليك أن تفعله هو ضبط المؤقت على ٣٠ دقيقة، وبمجرد أن تنتهي المدة المحددة، اقطع اتصالك عبر الانترنت وعد إلى عملك ثانيةً.

«كل يوم في يومه... يبدو ذلك بسيطًا. إنه بسيط فعلًا لكنه ليس سهلًا: يتطلّب ذلك دعمًا كبيرًا وتنظيمًا دقيقًا»

- راسل براند

(Russell Brand)

اختبار

"فكان ماذا؟"

«حذار أن تخطئ: هذا ليس دفتر يومياتك، وأنت لن تُخرِج كل ما

في جعبتك، أنت مسؤول عن انتقاء واختيار كل كلمة»

- داني شابيرو

(Dani Shapiro)

تذكر دومًا: إنّ كل ما تنشره عبر الانترنت يغدو مُلكًا عامًا. "الانترنت هو آلة نسخ"، يكتب الروائي كيفن كيلي Kevin Kelly ويتابع: "بمجرد أن تأتي بمادة قابلة للنسخ، وتضعها أمام الانترنت، سيتم نسخها، نُسخًا لن تنفد أبدًا". إذن فأنت من حيث المبدأ، تريد أن يتم نسخ العمل الذي نشرته، تريد أن تجده في كل ركن وزاوية عبر الانترنت. ولأجل هذه الغاية، لا تنشر أشياء لا تريد أن يراها كل الناس في هذا العالم. وكما تقول الناشرة لورين سيراند Lauren Cerand: "انشرها معتبرًا أن قارئها يملك قوةً تخوّله أن يطلق النار عليك".

كن منفتحًا، شارك عملًا لم يكتمل ولم يصل لدرجة المثالية، لأنك تسعى للحصول على آراء بشأنه. لكن لا تشارك كل شيء جملةً واحدةً. ثمة فرقٌ شاسع بين المشاركة والمبالغة في المشاركة. والمشاركة كسلوك، هي شكل من أشكال الكرم؛ فأنت تشارك أولئك الجالسين خلف شاشاتهم بما قد يعود عليهم بالفائدة أو المتعة.

ماذا تعرض؟

~~كلاب~~ ~~غروب الشمس~~

~~قطط~~ ~~وجبات غداء~~

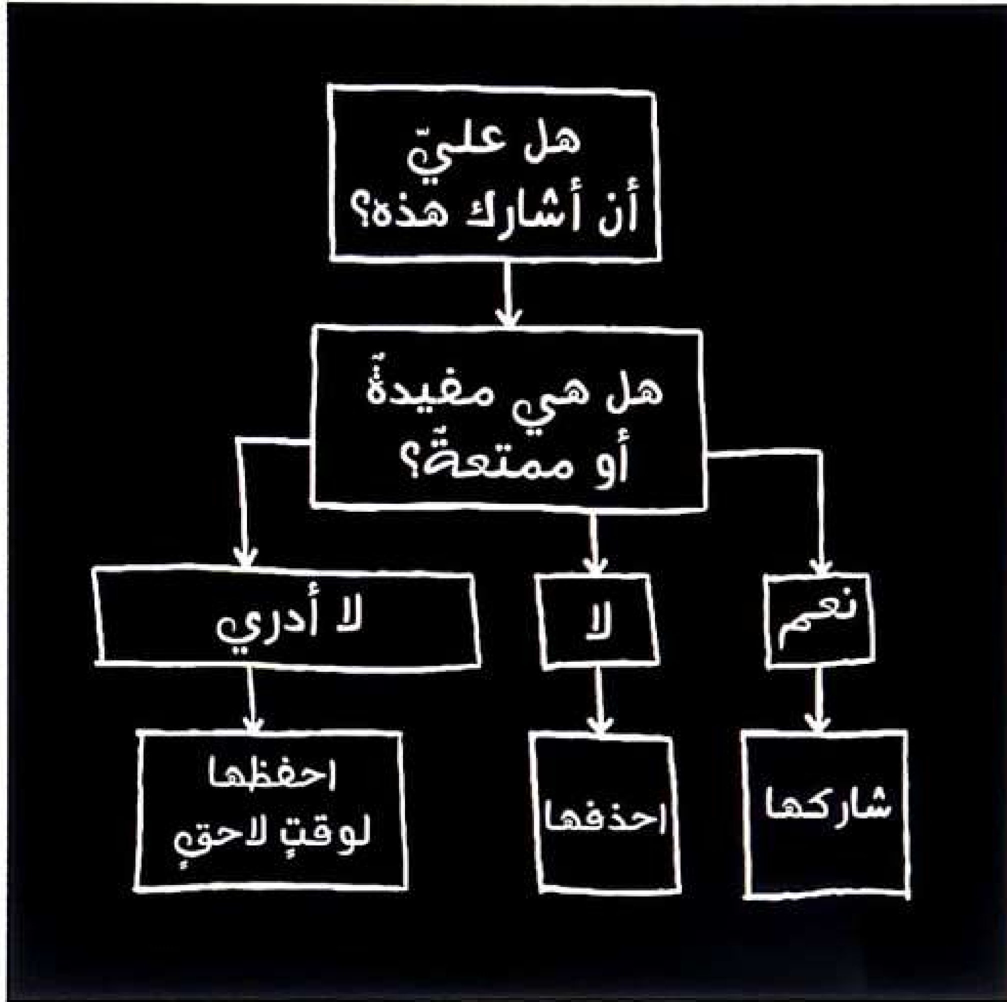
~~أطفال~~ ~~قهوة مخفوقة~~

~~صور (سيلفي)~~ عمل

حدث أن قامت أستاذةٌ في كُليّتنا بإعادة مقالاتنا لنا بعد منحها الدرجات، ثم توجهتْ نحو السبورة، وكتبت بالخط العريض "فكان ماذا؟"، ورمتْ قطعة الطبشور قائلةً: "اطرحوا هذا السؤال على أنفسكم كلما كتبتم شيئًا ما". ذاك درسٌ لن أنساه ما حييت.

تذكّر دومًا أن تُخضع مشاركاتك لاختبار "فكان ماذا؟". لا تبالغ في التفكير؛ تحَلَّ بروح المغامرة وحسب. وإذا ما ساورك شكٌ حول مشاركةٍ ما، فدعها جانبًا لأربعٍ وعشرين ساعة. أودعها دُرج مكتبك واخرجْ، وفي اليوم التالي أخرجها وانظر إليها بعينين جديدتين، اسأل نفسك "هل هذا مفيدٌ؟ هل هو ممتعٌ؟ هل سأجد حرجًا إن شاهده رئيسي في العمل أو شاهدته أمي؟".

لا مشكلة في تأجيل بعض الأشياء إلى وقتٍ لاحقٍ. يكاد حفظها كمسودةٍ يشبه الإجراء الوقائي. قد لا تشعر بالراحة في تلك اللحظة، لكنك في الصباح ستشعر بالامتنان لاستخدامك هذا الخيار.



اجعل من تدفقك،

مخزونًا

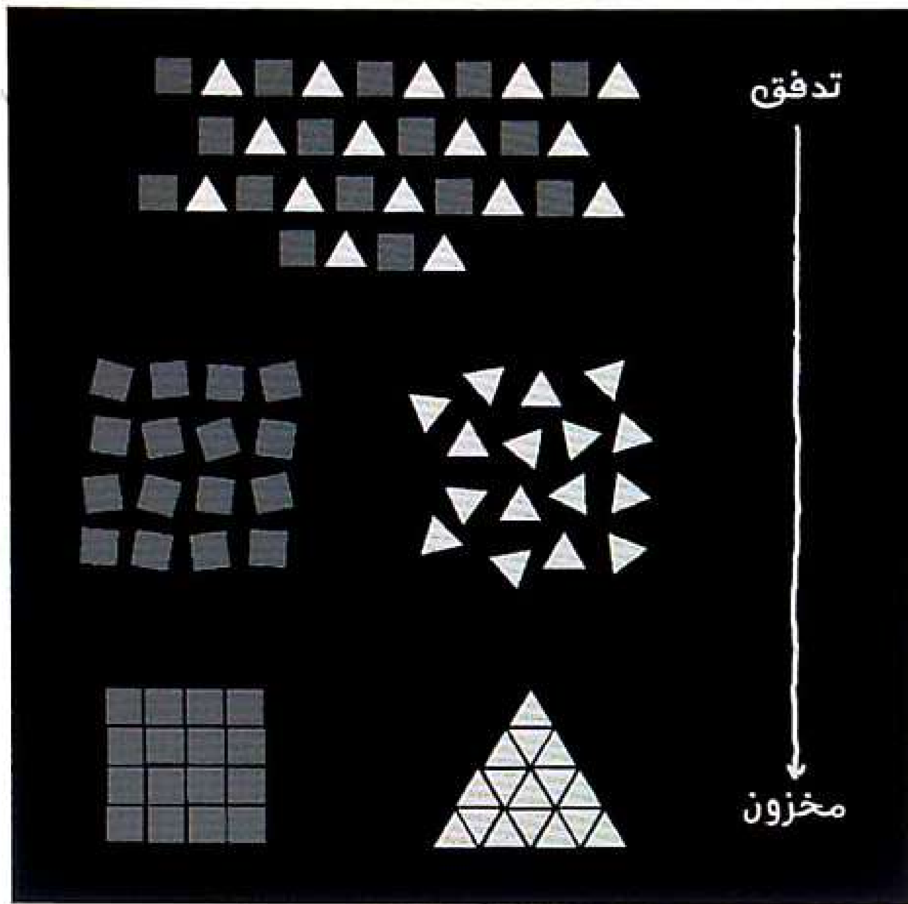
«جهدك البسيط الذي تبذله يومياً في سبيل عمل ما، سينتهي به المطاف ليصبح عملاً هائلاً»

- كينيث غولدسميث.

(Kenneth Goldsmith)

أسقَط الكاتب روبن سلون Robin Sloan المفهوم الاقتصادي "التدفق والمخزون"، إسقاطًا مجازيًا على وسائل الإعلام: "التدفق هو الغذاء. المنشورات والتغريدات، إنه سيل التحديثات اليومية وشبه اليومية التي تذكّر الآخرين بوجودك. أما المخزون فهو الجوهر الباقي، إنه مضمون ما أنتجتَه وظَلّ محافظًا على رونقه لكأنه وليد اللحظة، حتى وإن مضى على إنتاجه شهران (بل وعامان). إنه ما يكتشفه الناس من خلال البحث. إنه ما ينتشر ببطءٍ ولكن بثبات، ليصنع المعجبين مع مرور الوقت". يقول سلون أنّ الوصفة السحرية تكمن في حفاظك على التدفق أثناء تعزيز مخزونك الخاص بعيدًا عن الأنظار.

وفق تجربتي الشخصية، أفضل طريقةٍ لتكوّن بها مخزونك الخاص، تكون بالاعتماد على تجميع وتنظيم وتوسيع تدفقك. إن وسائل التواصل الاجتماعي أقرب ما تكون لدفتر ملاحظاتٍ عمومي -إنها الأماكن التي نفكر فيها بصوتٍ عالٍ، ونُشرِك الآخرين بالتفكير معنا، آملين أن نستزيد أكثر وأكثر من التفكير. ولكي تُحقق الغاية التي صُنعت لأجلها دفاتر الملاحظات، يجب عليك أن تعاود النظر إليها، عليك أن ترجع لأفكارك القديمة لتعرف فيم كنت تفكر. بمجرد أن تفتح بابًا لمشاركة أسلوب حياتك اليومية، ستلحظ مواضيع وتوجّهاتٍ تتجلى في المادة التي تشاركها، ستكتشف أشكال التدفق الخاص بك.



حينما نتعرف إلى هذه الأشكال، ستتمكن من تجميع تلك الأجزاء والقطع لتحوّلها إلى شيءٍ أهم وأعظم. بإمكانك تحويل تدفقك إلى مخزون. فعلى سبيل المثال، العديد من الأفكار الواردة في هذا الكتاب كانت في أصل تكوينها مجرد تغريدات، تحوّلتْ بعد حينٍ إلى منشورات على مدونة، ثم أصبحت -لاحقًا- فصلًا في كتاب. تغدو الأشياء الصغيرة أكبر، بمرور الوقت.

اصنع (موقعًا) لامعًا

باسمك

«ما يزال أفضل استثمار لوقتك يكمن في تلك المساحة التي يوفرها لك الانترنت كي تعبّر عن نفسك وتشارك عملك»

- آندي بايو

(Andy Baio)

رائعةٌ هي وسائل التواصل الاجتماعي، لكنها تظهر وتختفي. (هل تذكر ماي سبيس؟ فريندستر؟ جيوسيتيز؟) إن كنتَ ترغب حقًا بمشاركة عملك والتعبير عن نفسك، فليس هناك ما يضاهي امتلاكك مساحةً افتراضيةً تخصك وحدك، تتحكم بها، دون أن يسلبك إياها أحد. إنها مقرٌّ عالميّ حيث لن يعجز الناس عن إيجادك.

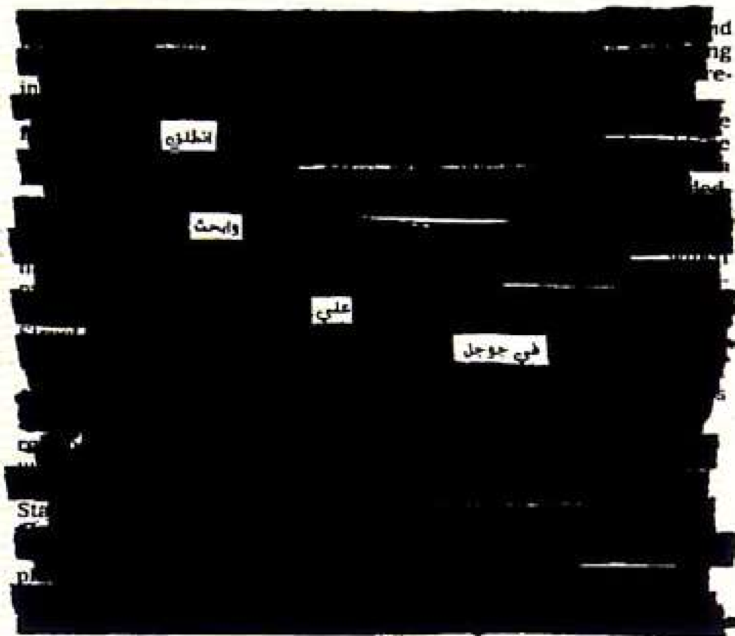
منذ ما يزيد عن عشر سنوات، جازفتُ بشراء ملكية موقعٍ باسمي على الانترنت [austinkleon.com] حين بدأت بتأسيس الموقع، لم أكن سوى هاوٍ يفتقر للمهارات. كانت الانطلاقة من الأساسيات المقيتة. لكن في نهاية الأمر، اكتشفتُ كيفية تثبيت المدونة. ومن هذه النقطة تمامًا، تغير كل شيء. فالتدوين، هو الآلية المثلى لتحويل التدفق إلى مخزون. ليس ثمة أهمية تُذكر لمنشورٍ واحدٍ على مدونةٍ ما، لكنّ تدوين آلاف المشاركات في تلك المدونة على مدار عِقدٍ من الزمن، كفيلٌ بأن يصنع لك حياتك المهنية. لطالما كانت مدونتي بمثابة دفتر رسوماتي، الاستوديو الخاص بي، معرضي، واجهة متجري، صالوني الخاصي. إنني على ثقةٍ تامة بأنّ كل خيرٍ صادفني يعود أصله إلى تلك المدونة: كتبي، عروضي الفنية، حفلاتي الخطابية، بعض أقوى صداقاتي - كلها موجودة بسبب امتلاكي لتلك المساحة الخاصة بي عبر الانترنت.

إن كان ثمّة أمرٌ وحيدٌ يمكن لهذا الكتاب أن يفيدك به؛ فليكن هذا: اذهب واشترِ موقعًا باسمك. اشترِ www.[ضع اسمك هنا].com

وإن كان اسمك متداولًا، أو كنت لا تحب اسمك، فاتخذ لنفسك اسمًا مستعارًا أو لقبًا ما، وسجّل ملكية الموقع بهذا الاسم. ثم اشترِ خدمات استضافة ويب، وأسس موقعًا الكترونيًا. (قد تبدو هذه الأمور تقنيةً، لكنها ليست كذلك. القليل من البحث عبر جوجل، وبعض الكتب من المكتبة كفيلةٌ بإرشادك إلى الطريقة).

في حال افتقارك للوقت أو الجَلَد لتأسيس موقعك الخاص، فهناك جيشٌ صغيرٌ من مصممي المواقع الإلكترونية، على استعدادٍ تامٍ لمساعدتك. ليس من الضروري أن يكون موقعك الإلكتروني جميلًا، المهم أن يكون موجودًا وحسب.

لا تنظر لموقعك الإلكتروني على أنه أداة ترويج ذاتي، انظر له كأداة إبداعٍ ذاتي. فعبر الإنترنت، يمكنك أن تكون كما تريد تمامًا. املأ موقعك الإلكتروني بأعمالك وأفكارك والأمور التي تثير اهتمامك.



بمرور الأعوام، ستغويك شبكات التواصل الاجتماعي الأكثر حداثةً ورواجًا لتتخلى عن موقعك. لا تستسلم لها، ولا تهمله. فكر به على المدى الطويل، تمسّك به، حافظ عليه، واجعله مواكبًا لتغيّرك مع الزمن.

حين كانت باتي سميث Patti Smith شابة في بداية مشوارها، قدّم لها ويليام بوروز William Burroughs هذه النصيحة: "اصنعي اسمًا لامعًا، حافظي على سمعتك، لا تقدّمي التنازلات، ولا تجعلي الحصول على حفنةٍ من المال أو النجاح هاجسًا يراودك... اهتمي فقط بتقديم عملٍ لائقٍ.. وإذا نجحتِ بصنع اسمٍ لامعٍ لك، فسيغدو هذا الاسم عُملة بحد ذاته".

أجمل ما في امتلاكك لموقعك الإلكتروني الخاص، هو امتلاكك لحرية التصرف فيه. ملكية موقعك هي ملكك. لستَ مضطرًا لتقديم التنازلات. اصنع موقعًا لامعًا باسمك، حافظ على سمعته، وسيغدو

عُملةً بحد ذاته. وسواءً زاره الناس أم لم يزوروه، فأنت موجودٌ هناك، تقوم بعملك، مستعدٌ لحضورهم في أي وقت.

4

افتـــــح خزائن مقتنياتك النفيسة

«إن العيب الكامن في التكديس هو اضطرارك في آخر الأمر للعيش على الاحتياطي الخاص بك. وبهذا ستفقد صلاحيتك يومًا بيوم. إذا ما قدّمتَ كل ما لديك، فلن يبقى معك شيء، وهذا ما سيحثّك على البحث، والمعرفة، والتعويض.. بطريقة ما، كلما بذلتَ أكثر، كان مردودك أكبر»

- بول آردن

(Paul Arden)

لا تكن بخيلًا

إن رسمت لك الأقدار أن تحيا غنيًا ومتعلمًا في أوروبا ما بين القرنين السادس عشر والخامس عشر، فقد كان من المألوف حينها أن تجد في كل بيتٍ ما يسمّى بـ «حجرة العجائب» أو خزانة المقتنيات النفيسة - وهي غرفة تملؤها الأشياء الغريبة والنادرة المعروضة بقصد التباهي للإيحاء بالتعطش لمعرفة العالم. قد تجد داخل هذه الخزانة كتبًا، هياكل عظمية، مجوهرات، قواقع، فنون، نباتات، معادن، مخلوقات محنطة، أحجار، أو أية قطعٍ أثريةٍ غريبةٍ أيضًا. وكثيرًا ما تجاور الروائع في هذه المجموعات سواءً أكانت نتاجًا طبيعيًا أو بشريًا، لتعكس ما يشبه تشكيلةً من العمل الإبداعي الإلهي أو البشري على حد سواء.

لكلٍّ منا مقتنياته العزيزة على قلبه. قد تكون خزانة مقتنياتٍ ماديّة، لربما تأتي على هيئة مكتبةٍ في غرفة المعيشة، تكتظ رفوفها بما نهوى من رواياتٍ وتسجيلاتٍ وأفلام. أو قد تكون أقرب إلى متحفٍ معنويٍّ في الفؤاد، ذكرياتٌ مسطورةٌ في أذهاننا، عن أماكن زرناها، عن أشخاصٍ التقيناهم، عن تجارب تراكمت في نفوسنا. جميعنا نحمل داخلنا أشياء غريبةً ورائعةً، أشياء صادفتنا في حياتنا ووظائفنا. هذه القصاصات الذهنية هي ما يمنح أذواقنا شكلها النهائي، والتي تؤثر بدورها على أعمالنا.



ليس ثمة فرقٌ كبيرٌ بين التجميع والإبداع كما قد تظن، فكثيرٌ من

الكُتّاب الذين أعرفهم يرون أن القراءة والكتابة هما نهايتان متقابلتان لدائرة الفعل نفسه. فالقراءة تغذّي الكتابة التي تُفضي بدورها إلى القراءة. "أنا في الأساس أمين مكتبة"، يقولها الكاتب وبائع الكتب سابقًا جوناثان ليثم Jonathan Lethem، ويضيف "لطالما شعرتُ أن تأليف الكتب مرتبطٌ بشكلٍ وثيقٍ بتجربتي في بيع الكتب، فقد كنت أسعى لجذب انتباه الناس إلى الأشياء التي أحببتها، ولمنح الأشياء التي أحببتها أشكالًا جديدة".

لأذواقنا السُلطة المُطلَقة في تكوين شخصياتنا، لكنها قد تمتد لتطال أعمالنا أيضًا. يقول إيرا غلاس Ira Glass -الشخصية الإذاعية المعروفة-: "إذا ما قمنا بعمل إبداعي، فإننا نخوضه لامتلاكنا ذوقًا رفيعًا. لكننا سنواجه هذه الفجوة؛ ففي السنوات الأولى للعمل، لا يكون العمل بمستوى الجودة المطلوب. إننا نحاول أن نجعله جيدًا، ولا تعوزنا الإمكانية لجعله كذلك، غير أننا لا نتمكن من تحقيق ذلك. فيبقى ذوقنا الرفيع الذي أقحمنا في هذه التجربة، هو المكسب الحقيقي لنا". ولذلك يمكننا قبل أن نجازف بمشاركة أعمالنا الخاصة مع العالم، أن نشارك أعمال الآخرين التي وقعت عليها أذواقنا.

ممّ استوحيت الفكرة؟ ما هي الأمور التي تشغل ذهنك؟ ماذا تقرأ؟ هل أنت مشتركٌ بشيءٍ ما؟ ما هي المواقع التي تزورها عبر الانترنت؟ هل أنت مطّلعٌ على الفنون؟ ماذا تقتني؟ ماذا يوجد داخل دفتر قصاصاتك؟ ماذا تعلّق على لوح الفلين فوق مكتبك؟ ماذا تلصق على ثلاجتك؟ من هو الشخص الذي أعجبك عمله؟ ممن تقتبس أفكارك؟

هل لديك أيقونات؟ من نتابع عبر الانترنت؟ من هم الأشخاص الذين تحترمهم ويمارسون ذات عملك؟ كل هذه المؤثرات التي تعنيك هي جديرةٌ بالمشاركة، لأنها تدلّ الآخرين عليك وعلى عملك، لربما أكثر مما يمكن لعملك نفسه أن يفعل.

«إن مجموعتك الصوتية التي تقتنيها هي التي تحدد مستوى ذائقتك»

- دي جي سبوكي

(DJ Spooky)

ليس هناك

رغبات مخجلة

«لا أؤمن بوجود رغبات مخجلة. إن أحببتَ شيئًا ما، فأحبَه»

- ديف غرول

(Dave Grohl)

منذ عشرين عامًا، ظهر في مدينة نيويورك عامل نظافة يُدعى، نيلسون مولينا Nelson Molina، كان يلتقط ما يجده مرميًا في طريقه من فتاتٍ صغيرةٍ وقطعٍ فنيةٍ وأشياء فريدة ويجمعها.

يقع متحف القمامة الذي جمعه في الطابق الثاني من مرآب الصرف الصحي، شرقي شارع ٩٩، ليضم ما يزيد عن ألف لوحة ومُلصَقٍ وصورةٍ وآلةٍ موسيقيةٍ ولعبة أطفالٍ وغير ذلك من الأشياء

العابرة. ليس هناك من طابعٍ معيّنٍ يطغى على المجموعة، عدا كونها أشياء أعجبت مولينا. يأتيه بعض الزملاء في العمل بأشياء، وحده من يقرّر إن كانت تليق بالجدار أم لا. أقول للزملاء: أحضروا تلك الأشياء وأنا سأقرر إن كان تعليقها على الجدار ممكنًا، وفي مرحلة ما، رسم مولينا لافتةً تقرأ فيها «كنزٌ في القمامة لنيلسون مولينا».

«الغوص في سلة المهملات» واحدةٌ من وظائف الفنان. أن تجد ما هو ثمينٌ في قمامة الآخرين، أن تغربل بقايا ثقافتنا، أن تهتم بأشياء يتجاهلها الجميع، أن تجد في ما رماه الآخرون - بغضّ النظر عن أسبابهم - مصدرًا لإلهامك.



الصورة: (ملاحظة: لا ترمِ النفاية أو القمامة)

منذ أربعمئة عامٍ ونيّف، كتب ميشيل دي مونتين Michel de Montaigne في مقالته (عن تجربة *On Experience*): "برأيي، إذا ما دققنا النظر في الأشياء العادية والمطروقة والمألوفة، فسنتمكن من رؤية جوهرها الحقيقي، والذي قد يكون من أعظم المعجزات، وأكثر النماذج روعةً".

كلٍ ما يلزمك لتكشف عن ذاك الجوهر المكنون هو نظرةٌ ثاقبةٌ، وعقلٌ متفتّحٌ، ورغبةٌ في البحث عن الإلهام في تلك الأماكن التي لا يجد الآخرون في أنفسهم الرغبة أو القدرة على ارتيادها.

كلنا نحب أشياء تبدو بمثابة قمامةٍ في نظر الآخرين. عليك أن تمتلك الجرأة لتحافظ على حبك لقمامتك. إن ما يميّزنا هو تنوع واتساع الخيارات التي تؤثّر بنا، وتَفرّدنا في الأساليب التي ندمج بها أجزاء ثقافةٍ خضعت لأحكام الآخرين وتقييمهم لها بين "رفيعة ووضيعة".

حين تجد ما يمتعك حقًا، فلا تسمح لأحد أن يُشعرك بالخجل منه. لا تشعر بالذنب تجاه اللذة التي تجدها في أشياء تمنحك المتعة. بل تباهى بها.

حين تشارك ما يروقك وما يؤثر بك، تحلَّ بالشجاعة لتملك ما يشبه ذلك كله، ولا تستسلم لنظرية التفرّد الذاتي أكثر مما ينبغي. لا تجعل من نفسك أضحوكةً في متجر الاسطوانات وأنت تجادل بخصوص الفرقة الأكثر "أصالةً" من بين فرق الروك الموسيقية. لا تدّعي الأصالة ولا الحداثة. فأفضل طريقة للتواصل مع أشخاص يحبون ما

تحبه، تكمن في صراحتك وصدقك في التصريح عمّا تحب.

كيف [redacted]

[redacted] تصبح [redacted]

استثنائيًا؟ [redacted]

أول خطوة
هي [redacted]
أن تكفّ عن المحاولة

«قم بالعمل الذي تحبه، ودع ما تبقى ليقوم به غيرك».

- جيف جارفيس

(Jeff Jarvis)

حافظ

على الحقوق دومًا

من واجبك عند مشاركتك أعمال الآخرين أن تتأكد من حفاظك على حقوق ملكيتهم. قد تبدو مسألة حفظ الحقوق أمرًا غير ذي

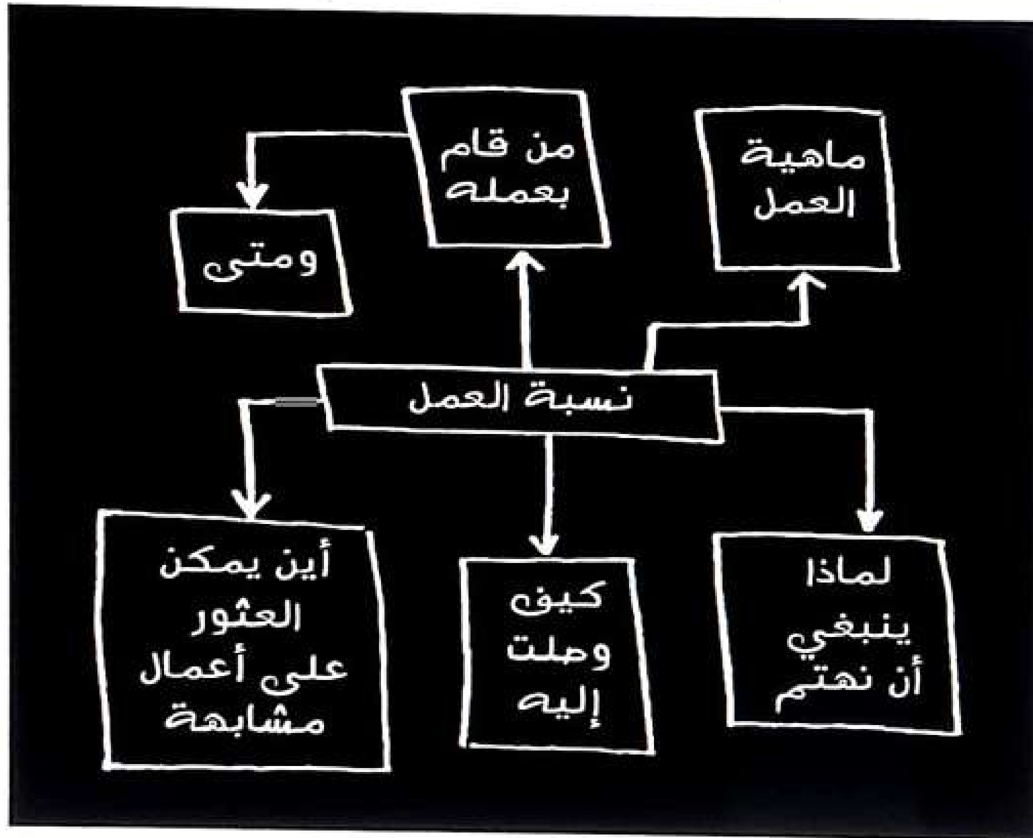
جدوى في عصر النسخ واللصق وإعادة النشر وإعادة التغريد، لكن الأمر يستحق الجهد، ناهيك عن كونه التصرف الصحيح الذي عليك أن تقوم به. شارك أعمال الآخرين باحترام كما لو كانت أعمالك أنت، تعهّدها بعين الرعاية والتقدير.

عندما نقوم بالإشارة إلى مصادرنا، يركّز معظمنا على حكاية ومعاناة المبدع الأصلي للعمل. غير أنّ هذا هو نصف الحكاية. إذا لم تقم بإسناد العمل لموقع صاحبه بشكلٍ كامل، فإنك لا تسرق حق صاحب العمل وحسب، وإنما تمتد سرقتك لتشمل أولئك الذين شاركتهم هذا العمل. حين تمتنع عن ربطهم بالمصدر الأصلي، فأنت تحرمهم من التبحّر فيه أو البحث عن مزيد منه.

إذن، كيف يمكننا إسناد عملٍ ما بأمانة؟ إن أهم ما في الإسناد هو تزويد النص بخلفيةٍ كاملة: ماهية العمل، من قام بعمله، كيفية عمله، المكان والزمان حيث تم عمله بهما، سبب مشاركتك لهذا العمل، سبب اهتمام الناس به، وأين يمكنهم إيجاد أعمال أخرى تماثله. الإسناد ببساطة، هو إضافة علامةٍ مرجعيةٍ تدل على العمل الذي تشاركه، تمامًا كما يفعلون في المتاحف.

إنّ ذكر اسم المكان الذي وجدنا فيه العمل هو شكلٌ آخر من أشكال الإسناد، وغالبًا ما نُغفله. كم هو لائقٌ أن تُشيد بأولئك الذين بذلوا لك يد العون لتخطوَ نحو العمل المتقن، ولائقٌ أيضًا أن تترك لمن شاركتهم العمل أثرًا يتحسسونه من خلفك، ليقودهم إلى مصدر إلهامك. لقد

صادفتُ عبر الانترنت العديد من الأشخاص المميزين من خلال تتبع الروابط المشار إليها بـ via أو H/T. لو كان الأمر بيدي، لاستوليت على الكثير من هذه الوصلات، لكنني أخشى أن أحرم العديد من الأشخاص. الذين أتابعهم من هذه الأريحية والدقة في الإسناد.



يُعدّ الرابط التشعبيٍ هو أهم شكل من أشكال الإسناد عبر الإنترنت، حيث يتصل مباشرةً بالموقع الإلكتروني لمبدع العمل، إنه يحمل أولئك الذين يرون العمل إلى مصدره الأساسي. فأول قاعدة مِن قواعد الانترنت: الناس كسالى. إن لِم تُرفق رابطًا، فلن يجد أحدٌ ما ينقر عليه ليزور الموقع. ولا فائدة تُرجى من الإسناد إن لم يتوفر الرابط: ٩٩.٩ بالمئة من الناس لن يتكبدوا مشقة البحث عن اسم شخصٍ ما عبر جوجل.

كل ما ورد هنا يقودنا للسؤال التالي: ماذا لو رغبتَ بمشاركة شيءٍ لم نتبيّن مصدره أو هوية صاحبه؟

تأتي الإجابة: لا تشارك ما لا يمكنك حفظ حق صاحبه في ملكيته. إمّا أن تعثر على صاحب الحق في الملكية أو لا تشارك.

5

اروِ قصصًا جميلة

العمل

لا يتحدّث عن نفسه

أغلق عينيك، وتخيل نفسك كما لو كنت جامع تحفٍ ثريٍّ شاءت له الأقدار دخول صالة عرض في متحف فنيّ.

على الجدار المواجه لك، ثمة لوحتان عملاقتان، يفوق طول كل واحدة منهما عشرة أقدام. تُظهر كل واحدة منهما رسمًا لمرفأ وقت الغروب، تتشابه اللوحتان حدّ التطابق: فالسفن ذاتها، والانعكاسات على صفحة الماء ذاتها، والشمس ذاتها وقد وصلت في كلا اللوحتين إلى نقطة الغروب ذاتها. ستدنو قليلاً لتفحصهما عن قرب، ثم لن تجد أية علامةٍ أو لافتةٍ تعريفيةٍ عنهما في المتحف. ستغدو هاتان اللوحتان محور اهتمامك، وستشير لإحداهما باللوحة (أ) وللأخرى باللوحة (ب). ستستهلك ساعةً من الزمن مقتربًا ومبتعدًا عنهما، ستُقلّب بصرك بين قماش اللوحتين محاولاً كشف الفارق بين ضربات الفرشاة في كلٍّ منهما، ثم ستعجز عن إيجاد اختلافٍ واحد. وبمجرد أن تمضي لإحضار حارس المتحف أو أي شخصٍ آخر يملك مفتاح لغز هاتين التوأمتين الرائعتين، سيدخل القائم على المتحف متجهًا نحوك، ستسأله متلهفًا عن أساس ما يشغل بالك، وسيخبرك حينها أنّ اللوحة (أ)

قد رسمها فنان هولندي في القرن السابع عشر. وحين تسأل، وماذا عن اللوحة (ب) سيجيبك: أوه صحيح، اللوحة (ب) مُقلَّدة، في الأسبوع الماضي رسم هذه النسخة طالب متخرّج من كلية الفنون المحلية. أمعن النظر في اللوحتين، أيّهما تحظى بالأفضلية الآن؟ أيّهما سترغب باقتنائها في منزلك؟

تعتبر ظاهرة الفن المُقلَّد ظاهرة غريبة. يقول أستاذ علم النفس بول بلوم Paul Bloom: "لعلك تحسب أن السعادة التي تمنحك إيّاها لوحةٌ ما، تكمن في ألوانها وتصاويرها وأسلوبها الفني، إن كان ذلك صحيحًا، فليس عليك أن تهتم لكونها أصلية أم مقلَّدة". لكنّ عقولنا لا تنتهج تلك الطريقة، فإنّ مدى حب الناس وتقديرهم لقيمة شيء ما أو طعام ما أو شخصية ما، يبقى مرهونًا بما أخبرتهم به عنه. في كتابهما «أشياء ذات أهمية» *Significant Objects*، كتب كلّ من جوشوا غلين Joshua Glenn وروب ووكر Rob Walker عن تجربة أجرياها لاختبار هذه الفرضية: "للقصص سُلطةٌ فاعلةٌ في تشكيل القيم العاطفية، إذ يمكن من خلالها، وبكلّ موضوعية، أن نقيس مدى تأثيرها الذاتي على قيمة أي شيء".

في تجربتهما، ذهبا في البداية إلى متاجر التوفير وأسواق السلع المستعملة وساحات بيع وشراء الأشياء - غير ذات الأهمية - حيث يبلغ متوسط قيمتها حوالي ١.٢٥ دولار. ثمّ وظّفا كُتّابًا، مشهورين وغير مشهورين، ليؤلفوا قصصًا "تضفي أهمية" على كل قطعة. وفي نهاية الأمر، أدرجا قوائم على eBay لتلك الأشياء، واستخدما تلك

القصص المفبركة كتوصيف للأشياء، ووضعا السعر الأصلي للقطعة كسعرٍ افتتاحي للمزاد عليها. وفي نهاية التجربة تمكّنا من بيع ما كلفهما ١٢٨.٧٤ دولارًا من الحليّ بسعر ٣٦١٢.٥١ دولارًا.

«لتزييف صورة ما غيّر الشرح الوصفي لها، ولتزييف لوحةٍ ما، غيّر نَسَبَها».

- إيرول موريس

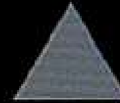
(Errol Morris)

يمكن للكلمات أن تصنع فارقًا. لا ينفكّ الفنانون يتشبثون بتلك الحجة الضعيفة: "عملي يتحدث عن نفسه"، في حين تقول الحقيقة عكس ذلك تمامًا. الطبيعة الإنسانية تهوى معرفة أصول الأشياء وكيفية صُنعها وهوية صانعها، وللقصص التي ترويها عن عملك عميق الأثر على شعور الناس تجاهه وعلى طريقة فهمهم له، وهو ما يؤثر بالمحصلة على تقييمهم لهذا العمل.

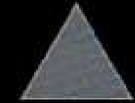
تطرح الفنانة راشيل سوسمان Rachel Sussman تساؤلًا: "ما السبب الذي يدعونا للتصريح بكل تلك الخيبات ونقاط التحول التي تحدث في الورشة، أو لذكر تلك الساعات الطويلة من العمل التحضيري بما تحمله من تصورات مشوّهة قبل الوصول إلى النتائج النهائية؟"، وتضيف: "بعيدًا عن الاستثناءات، فالسبب هو أن جمهورنا من بني البشر، والبشر بحاجة للتواصل. للقصص الشخصية قدرةٌ على تبسيط المعقّد وإثارة التداعيات والتمهيد لفهم أشياء ما كان للمرء أن

يعيرها اهتمامه دون وجودها".

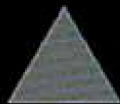
يمكن للصور أن تقول أي شيء نريده













إن عملك ليس موجودًا في الفراغ. فأنت تروي قصةً عن عملك شئت ذلك أم أبيت. ترويها في كل رسالةٍ إلكترونيةٍ، وفي كل نصٍّ ومحادثةٍ وتعليقٍ على مدونةٍ ما، وفي كل تغريدةٍ وصورةٍ ومقطع فيديو. تلك كلّها قطعٌ وأجزاء من نسيج الوسائط المتعددة الذي تصنعه على الدوام. إن أردت أن تترك بصمةً عميقةً لما تشاركه عن عملك وعن شخصيتك، فعليك أن تتقن فن رواية القصص. عليك أن تعرف مواصفات القصة الجميلة، وأن تتعلم كيف تروي واحدةً على تلك الشاكلة.

«جلست القطة على حصيرة' هذه ليست قصة، ولكن القصة

هكذا: جلست القطة على حصيرة الكلب»».

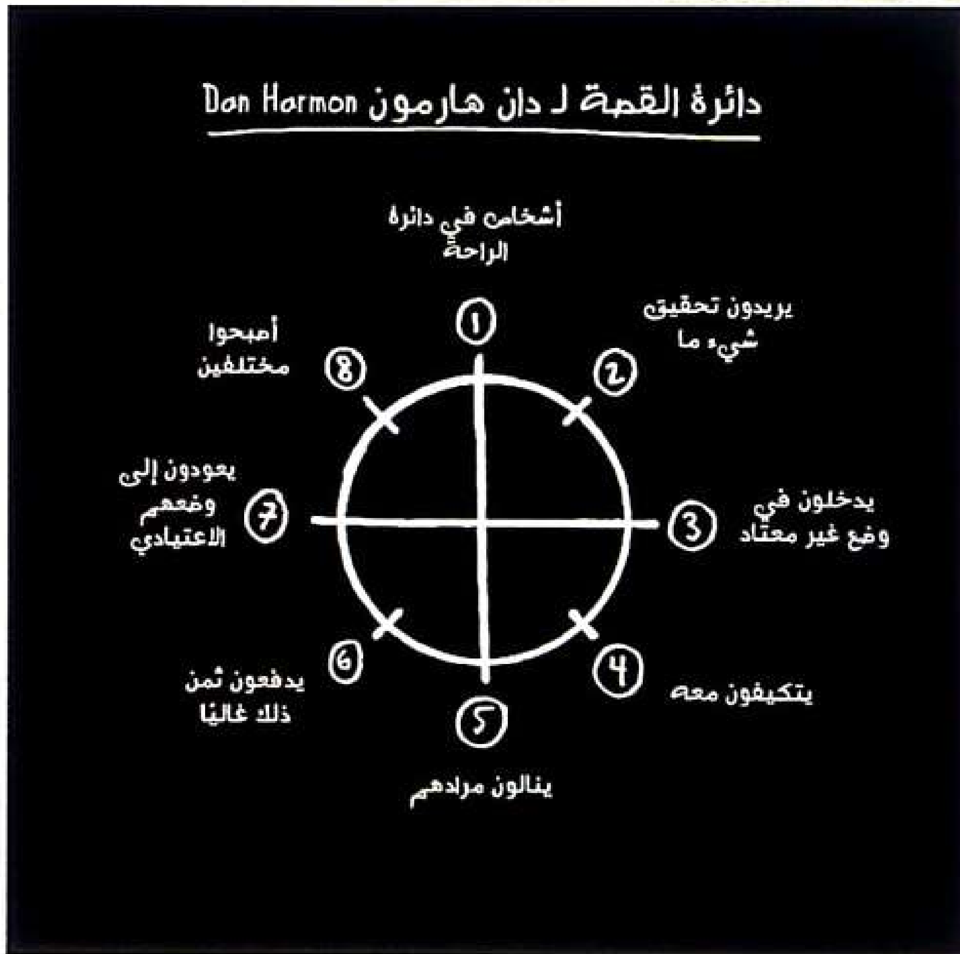
- جون لو كاريه

(John le Carré)

«في الفصل الأول، تصعد ببطلك إلى الشجرة. في الفصل الثاني، ترمي عليه حجارة. وفي الفصل الثالث، تهبط به إلى الأسفل»».

- جورج آبوت

(George Abbott)



البنية

هي كل شيء

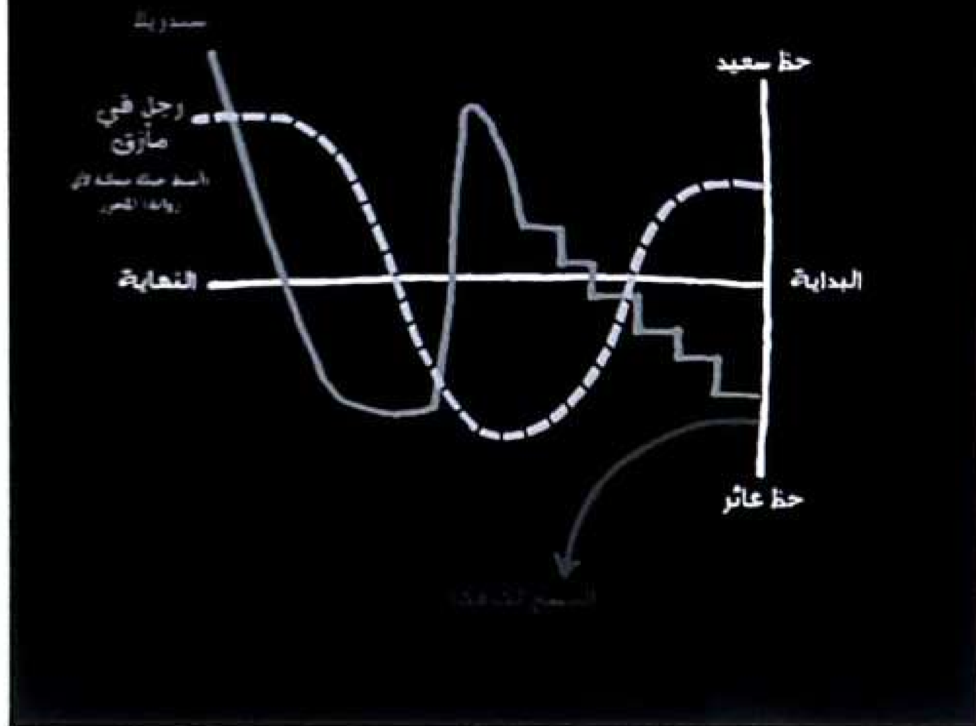
إنّ أهم جزءٍ من أجزاء القصة هو بنيتها. بنية القصة الناجحة: مرتبة ومتينة ومنطقية. وبكل أسف، الحياة ملأى بالفوضى والغموض واللامنطقية. فسذاجة تجاربنا العديدة لا تلائم قالب القصص الخيالية التقليدية ولا الحبكات الهوليودية. إننا نحتاج في كثير من الأوقات لاقتطاع وتعديل الكثير من أجزاء حياتنا لجعلها مشابهةً للقصة. إنك إذا ما درستَ البنية القصصية، فستفهم كيفية كتابة القصص، وبمجرد أن تفهم كيفية كتابتها، فستتمكن من استنباط قواعد الكتابة واستكمال بناء نسيجك القصصي بشخصيات وحالات وأوضاع مأخوذة من حياتك الخاصة.

غالبًا ما يعود أصل البنية القصصية إلى الأساطير والحكايات الخيالية. وقد قامت إيما كوتس Emma Coats، رسامة القصص المصوّرة في شركة بيكسار سابقًا، بتشبيه القواعد الأساسية للقصة الخيالية بلعبة ملء الفراغ بالكلمة المناسبة، بحيث يمكنك ملء الفراغات بما يناسبك:

في يوم من الأيام، كان هناك _____ كل يومٍ، _____ ذات يومٍ، _____ وبسبب ذلك _____ ما أدى إلى _____ إلى أن _____ أخيرًا.

اختر قصتك المفضلة وحاول ملء الفراغات، ولن تصدق كم مرةً سينجح ذلك.

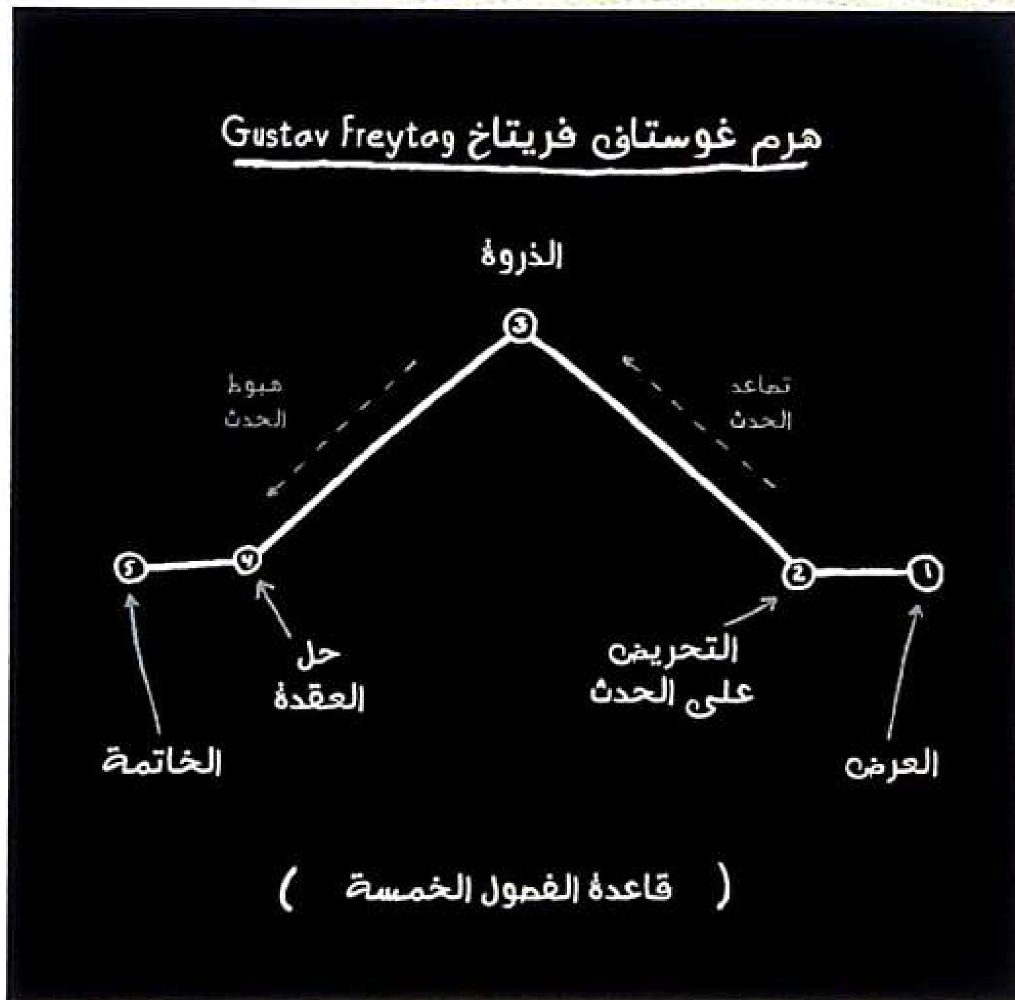
يقول الفيلسوف أرسطو بأنّ للقصة بداية ومنتصف ونهاية، ويقول المؤلف جون غاردنر John Gardner "بأنّ الحبكة الأساسية لكل القصص تكاد تكون كالتالي: شخصية تسعى لهدف ما، تناضل من أجل ذلك رغم المعوقات (قد تشمل شكوك الشخصية ذاتها) لتصل في النهاية إلى الفوز أو الخسارة أو التعادل". تعجبني معادلة غاردنر للحبكة لأنها تنطبق على معظم الأعمال الإبداعية: لديك فكرة رائعة، ستُدخِل هذه الفكرة حيّز التنفيذ، ثم ستُعلن هذه الفكرة للعالم كله، وتصل أخيرًا للفوز أو الخسارة أو التعادل. تنجح الفكرة في بعض الأحيان، وتفشل في أحيان أخرى، والأغلب أنها لن تُحدِث فارقًا أبدًا. يمكن لهذه المعادلة البسيطة أن تنطبق على أي نمط من مشاريع العمل: وجود مشكلة، جهدٌ مبذولٌ للتخلّص من المشكلة، والحل.



وكما يحصل مع معظمنا في هذه الحياة، فمن البدهي أنك حين تعيش قصتك، لن تعرف أنها قصةٌ أصلًا؛ لأنك لا تدري مدى انغماسك فيها ولا حتى متى ستنتهي. لحسن الحظ، ثمة ما يُسمى قصصُ ذات نهاياتٍ مفتوحة، حيث نجد أنفسنا في منتصف القصة دون أن نعلم كيفَ ستكون النهاية.

كلّ قضية لموكّل، كل مقالة شخصية، كل خطابٍ تقديمي، وكل طلبٍ لجمع التبرعات، هي أطروحات. إنها قصص بنهايات مبتورة. تتألف الأطروحة الناجحة من ثلاثة فصول: فصل في الماضي، وفصل في الحاضر، وفصل في المستقبل. يتحدث الفصل الأول عن المكان الذي كنت فيه، أي بماذا كنت ترغب؟ ما الذي جعلك ترغب

بذلك؟ وماذا فعلت حتى الآن لتحصل عليه؟ يتحدث الفصل الثاني عن المرحلة التي وصلت إليها الآن في عملك، وكيف بذلت قصارى جهدك مستخدمًا معظم إمكانياتك. ويتحدث الفصل الثالث عن المكان الذي ستصل إليه، وكيف ستتمكن من تقوية نفسك للوصول إلى مبتغاك بتحوّلك لذاك الشخص المنخرط في العمل، تمامًا كما في كتاب "اختر مغامرتك الخاصة" Choose your Adventure حيث يتكفّل هذا الأسلوب القصصي بتحويلك من مستمعٍ إلى بطلٍ يملك القرار في كيفية إنهاء القصة.



وسواءً أكنت تكتب قصةً بنهايةٍ أم بلا نهاية، فعليك أن تضع

الجمهور في الحسبان على الدوام. تكلّم معهم مباشرةً بلغة بسيطة، احترم وقتهم، أوجز، تعلّم الكلام، تعلّم الكتابة، دقّق إملائيًا. إنّك لا تحافظ على القصة "حقيقية" بإبقائك على أخطاء النص وأخطاء علامات الترقيم، وإنما تجعلها "مبهمة".

الجميع يحب القصص الجميلة، لكنّ روايتها ليست بالأمر الهيّن على أيّ كان. إنها مهارةٌ يلزمك دهرٌ لإتقانها. ولهذا، عليك أن تدرس القصص العظيمة، ومن ثم الانطلاق لإيجاد قصصك الخاصة بك. ولكي تصبح قصصك أفضل، عليك أن تروي المزيد منها.

«عليك أن تُثبتَ أحقيّتك».

- كانييه ويست

(Kanye West)

تحدّث عن نفسك

في الحفلات

صادفنا جميعًا هذا المشهد: أنت تقف في حفلة ما، تستمتع بارتشاف مشروبك حين يقترب منك شخصٌ غريبٌ يقدّم نفسه ويسأل ذاك السؤال المرعب: «قل لي إذن، ماذا تفعل في الحياة؟»

تهانينا لك في حال كنتَ طبيبًا أو معلّمًا أو محاميًا أو سمكريًا، امضِ فليس هناك ما تخشاه، أما البقية منا، فسيتحتم عليهم النظر مطوّلًا قبل تقديم الإجابة. إنها أصعب ما تكون بالنسبة للفنانين. فعلى سبيل

المثال، إن كانت إجابتك: «أنا كاتب» فهناك احتمالٌ كبيرٌ بأن يكون السؤال التالي: «حقًا؟ هل سبق أن نشرتَ شيئًا؟» وهو أسلوبٌ مواربٌ لسؤالٍ آخر: «هل جنيتَ مالًا من ذلك؟». ولكي تتخلص من الشعور بالحرج في هذه المواقف، فما عليك سوى أن تكفَّ عن النظر إليها باعتبارها استجوابًا، اعتبرها فرصةً أُفسِحت لك لتتواصل مع أحدهم وتشرح له ما تفعله بكل صدق وتواضع.

يجب أن تتحلى بالمقدرة على شرح ماهيّة عملك للجميع، بدءًا من طفلٍ في الروضة، وانتهاءً بمواطنٍ عجوز، مرورًا بكل ما بينهما، غير متناسٍ أن تضع الحاضرين دومًا في الحسبان: فالطريقة التي تشرح بها عملك لأصدقائك في النادي، ليست الطريقة ذاتها التي تشرح بها عملك لوالدتك.

أن تروي قصةً جميلةً عنك، لا يعني بالضرورة أن تخترع قصةً خيالية. اِلزم الواقع. قل الحقيقة، وقلها بكبرياءٍ واحترامٍ لذاتك.

إن كنتَ طالبًا، فقل إنك طالبٌ. إن كنتَ تعمل بوظيفةٍ في النهار، فقل إنك تعمل بوظيفة نهارية.



الصورة: (مرحبًا: اسمي....)

(لسنواتٍ عديدةٍ كنت أقول أنني أعمل مصمّم شبكات في النهار وأنني أكتبُ الشعرَ ليلًا) إن كان لديك خليطٌ غريبٌ من الأعمال فقل مثلًا «أنا كاتبٌ يرسم» (لقد سرقتُ هذا من السيرة الذاتية لرسام الكاريكاتير ساول ستينبرغ). وفي حال كنتَ عاطلًا عن العمل، فقلها ببساطة، وصرّح بنوع العمل الذي تبحث عنه. إن كنتَ موظفًا، وكنتَ مستاءً حيال مسمّاك الوظيفي، فاسأل نفسك عن السبب، لعلك تسلك طريق عملٍ لا يليق بك، أو لربما كنتَ لا تؤدي وظيفتك على الوجه الصحيح. لقد مضت سنواتٌ طويلةٌ كانت فيها إجابتي «أنا كاتب» لا تُشعرني بالارتياح. لأنني في الحقيقة لم أكن أكتب حينها. تذكّر ما كتبه جورج أورويل George Orwell : "لا

يمكن التسليم بصدق السيرة الذاتية ما لم تكشف شيئًا مشينًا".

كن رؤوفًا بجمهورك، انتظر منهم التحديقات المبهمة. هيّئ نفسك للمزيد من الأسئلة، وأجب عنها بأناةٍ وتهذيب.

وهذه هي المبادئ ذاتها التي تنطبق على كتابتك لسيرتك الذاتية. فالسيرة الذاتية ليست مكانًا تفرّغ فيه إبداعك. جميعنا نرغب أن يتجاوز الحديث عنا مقدار جُملتين، لكنّ هاتين الجملتين بالتحديد هما ما يريده العالم منا. اجعلها قصيرةً وسلسة.

احذف كلّ الصفات من سيرتك الذاتية. إن كنت تلتقط الصور، فأنت لست مصوّرًا "طموحًا" ولا مصوّرًا "مذهلًا". أنت مصوّر. لا تدّعي اللطافة ولا تتبجح. دوّن الحقائق وحسب.

هناك شيء آخر: إن لم تكن نينجا حقيقي، أو معلمًا روحيًا، أو نجمًا من نجوم موسيقى الروك، فإياك أن تأتي على ذكر شيءٍ من ذلك في سيرتك الذاتية. إياك!

«أيًّا كان ما نقوله، فنحن نتحدث عن أنفسنا دائمًا».

- أليسون بيكدل

(Alison Bechdel)

6

علّم ما تعلّمته

«إن الدافع وراء احتفاظك بما تعلّمته ليس مخجلًا فحسب، بل ومدمِّر. إن لم تعطِ ما لديك عن طيب خاطر وكرم؛ فسيتحوّل إلى خسارةٍ بالنسبة لك. ستفتح خزنتك، ولن تجد سوى الرماد».

- آني ديلارد

(Anni Dellard)

شارك أسرار المهنة

يشتهر عالَم الشواء بأنه محفوفٌ بالسرية والمنافسة، ولهذا فقد كانت صدمةً لي أن أقف في الشتاء الماضي خلف محلات (فرانكلين باربيكيو) الأسطورية هنا في أوستين، لأشاهد المعلّم الكبير وساحر الشواء آرون فرانكلين Aaron Franklin يشرح أمام طاقم التصوير طريقة تدخين الأضلاع التي اشتهر بصنعها. وجهتْ لي صديقتي سارة روبرتسون Sara Robertson، وهي منتجة في محطة KLRU التابعة لشبكة PBS المحلية، دعوةً لمشاهدة تصوير فرانكلين أثناء الشواء، في سلسلة فيديوهات مسجلة على اليوتيوب تم تمويلها بشكلٍ جماعي، لتصحب المشاهد كي يتابع أدق تفاصيل عملية الشواء. يشرح فرانكلين في السلسلة كيفية إجراء تعديل على المدخَّن الجاهز، كيفية اختيار الخشب المناسب، كيفية إشعال النار، كيفية اختيار قطعة من اللحم،

ما هي الحرارة المناسبة لتدخين قطعة اللحم، وكيفية تقطيع المنتج النهائي.

أول تجربة لي بتذوق الطعام عند (فرانكلين باربيكيو) كانت عام ٢٠١٠، حين كان يقدّم وجباته من مقصورة توجد على الطريق السريع ٣٥. وخلال ثلاثة أعوام فقط، غدا فرانكلين واحدًا من أشهر روّاد الشواء في العالم. (وصفتْ مجلة بون ابيتيت سلسة مطاعم فرانكلين كأفضل مشويات في تكساس، إن لم يكن في أمريكا كلها).

ستة أيامٍ في الأسبوع، سواءً أكان الجو ماطرًا أو مشمسًا تتعدى حرارته ١٠٠ درجة فهرنهايت، ثمة طابور يمتد ملتفًّا حول المبنى. وفي كل يومٍ من تلك الأيام، لا يتوقف بيع اللحم هناك.

إن كانت هناك مهنة يجب أن تحتفظ بأسرارها مكنونة، فلا بد أن تكون هذه هي.

حين تسنّى لي الحديث مع آرون وزوجته ستايسي، خلال الفاصل بين فترات التصوير، أخبراني أن تقنيات الشواء بسيطة للغاية، لكنها تتطلب زمنًا طويلًا لإتقانها.

ثمّة حدسٌ لا يكتسبه المرء إلا من خلال الممارسة. أخبرني آرون أنه يُدرب جميع موظفيه بنفس الطريقة، لكنه حين يقطع لحم ضلعٍ ما، فيمكنه أن يحدس بيقينٍ تامٍ من هو الشخص الذي قام بتدخينه.







ليس التعلم هو المدخل المباشر للمنافسة، ومعرفتك بأسلوب الخبير لا تعني أبدًا قدرتك على محاكاة أسلوبه فورًا.

يمكنك مشاهدة حلقات فرانكلين التعليمية مرارًا وتكرارًا، لكن هل أنت على استعداد لتحبس نفسك ٢٢ ساعةً تقضيها في تدخين لحمٍ سيباع وينفد خلال ساعتين من الزمن؟ ربما لستَ كذلك. بالنسبة لي، سأختار إنفاق ١٣ دولارًا ثمنًا لرطلٍ منها وأنا أشعر بسعادة مطلقة.

جُبِلتْ عائلة فرانكلين على عشق الشواء، ولطالما عُرفوا بحبهم لمشاركة ما لديهم من معرفة. كثيرًا ما يستوقفهم الناس ليُشبعوا فضولهم بخصوص لحم الأضلاع، ولطالما كان آرون كريمًا وحليمًا في تقديم

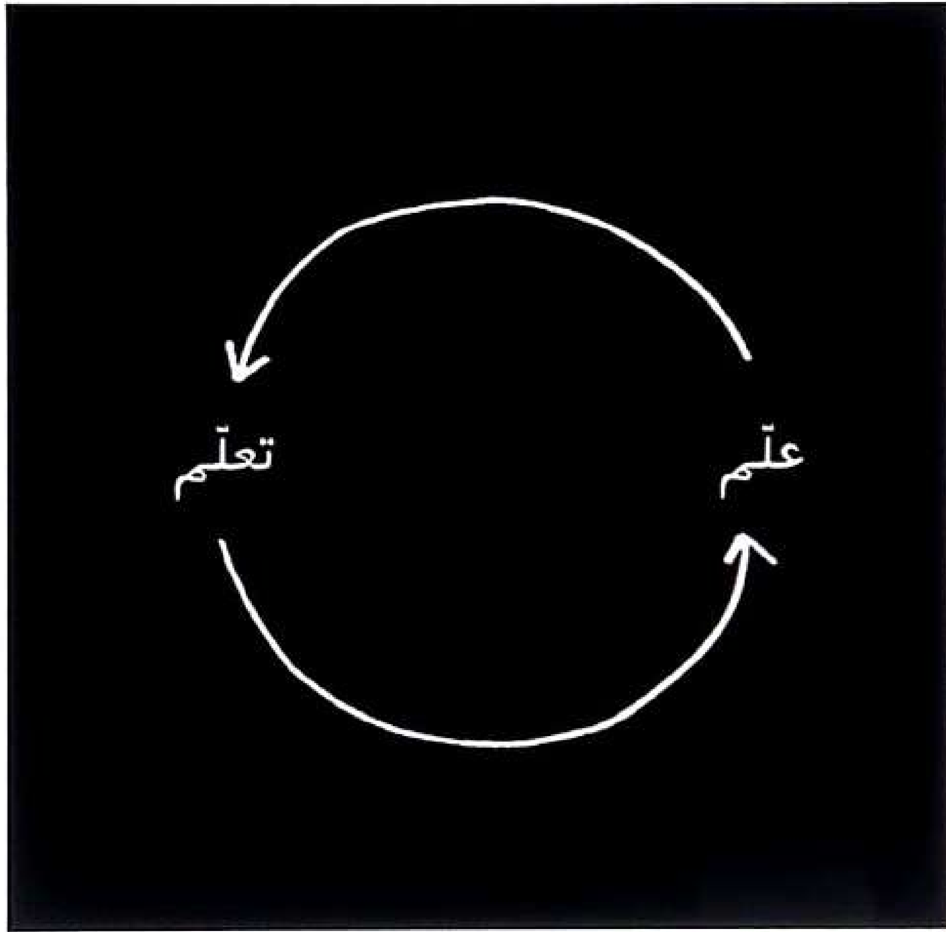
إجاباته عن أسئلتهم. لن تشعر أبدًا أنّه يتكلّف اللطافة، فأسلوبه في التعامل مع الآخرين عفويٌ جدًا. لقد شقّوا طريقهم كمبتدئين، ويؤمنون بأن واجبهم يُحتّم عليهم نقل ما تعلّموه. لقد أصبح العديد من الطهاة وأصحاب المطاعم أغنياء ومشهورين بسبب مشاركة وصفاتهم وأساليبهم في الطهو.

في كتابهما إعادة العمل *Rework*، يشجع كل من جايسون فريد Jason Fried وديفيد هانماير هانسون David Heinemeier Hansson، حركة محاكاة الطهاة من خلال تعلم منافسيهم. "ماذا تفعل؟ ما هي وصفاتك؟ ما هو كتاب الطهي الخاص بك؟ بماذا ستخبر العالم حول تجهيزك تلك المعلومات التثقيفية والتعليمية والترويجية؟". إنهما يشجعان حركة الكشف عن برامج الطهو المكافِئة لبرامجهم.

فكر مليًا بما يمكنك مشاركته من العملية الإبداعية، بحيث يمكنك أن تشير من خلالها إلى أولئك الذين تقتدي بهم وتسعى لتصبح مثلهم. هل سبق لك تعلّم حرفة ما؟ ما هي أساليبك؟ هل أنت ماهرٌ في استخدام أدوات أو مواد بعينها؟ ما هي نوعية المعلومات الأساسية التي يتطلبها عملك؟

حين تتعلم شيئًا، استدر فورًا وعلّمه للآخرين. شارك قائمة كتبك التي قرأتها. أشر إلى المراجع المهمة. ابتكر بعض الدروس التعليمية وشاركها عبر الانترنت. استخدم الصور والكلمات ومقاطع الفيديو.

اصحب الناس خطوةً بخطوةٍ في بعض مراحل عملك. وكما قالت المدوِّنة كاثي سيرا Kathy Sierra: "ساعد الناس على التقدم فيما يريدون التقدم به".



إن تعليمك للناس، لا ينتقص من قيمة عملك، وإنما يضيف له. فحين تعلّم أحدًا كيفية القيام بعملك، فإنك في الواقع تسترعي انتباهًا أكثر إلى عملك. حين تسمح للناس بالاطّلاع على علمك، فأنت تبقيهم على مقربةٍ من عملك.

إن أفضل ما يمكن أن يعود عليك من مشاركتك عملك وخبراتك مع الآخرين، هو اكتسابك مزيدًا من المعلومات. يقول الكاتب كريستوفر هيتشينز Cristopher Hitchens بأن أعظم ما يحدث لك

حين تنشر كتابًا هو "إبقاؤك على تواصلٍ مع أشخاصٍ كان من الحري بك أخذ آرائهم قبل أن نتورط بتمرير القلم على الورق. إنهم يكتبون لك، يهاتفونك، يحضرون فعاليات نشر كتبك، ويقترحون عليك قراءاتٍ كان يجدر بك قراءتها من الأساس".

لقد قال إنّ نشر أعماله في العالم جاء بمثابة "تعليمٍ مجانيٍّ مستمرٍ مدى الحياة".

7

لا تتحـــوّل إلى شخصٍ غير مرغوبٍ فيـــه.

«حين يدرك الناس أن صوتهم مسموعٌ عندك، يخبرونك بأشياء».

- ريتشارد فورد

(Richard Ford)

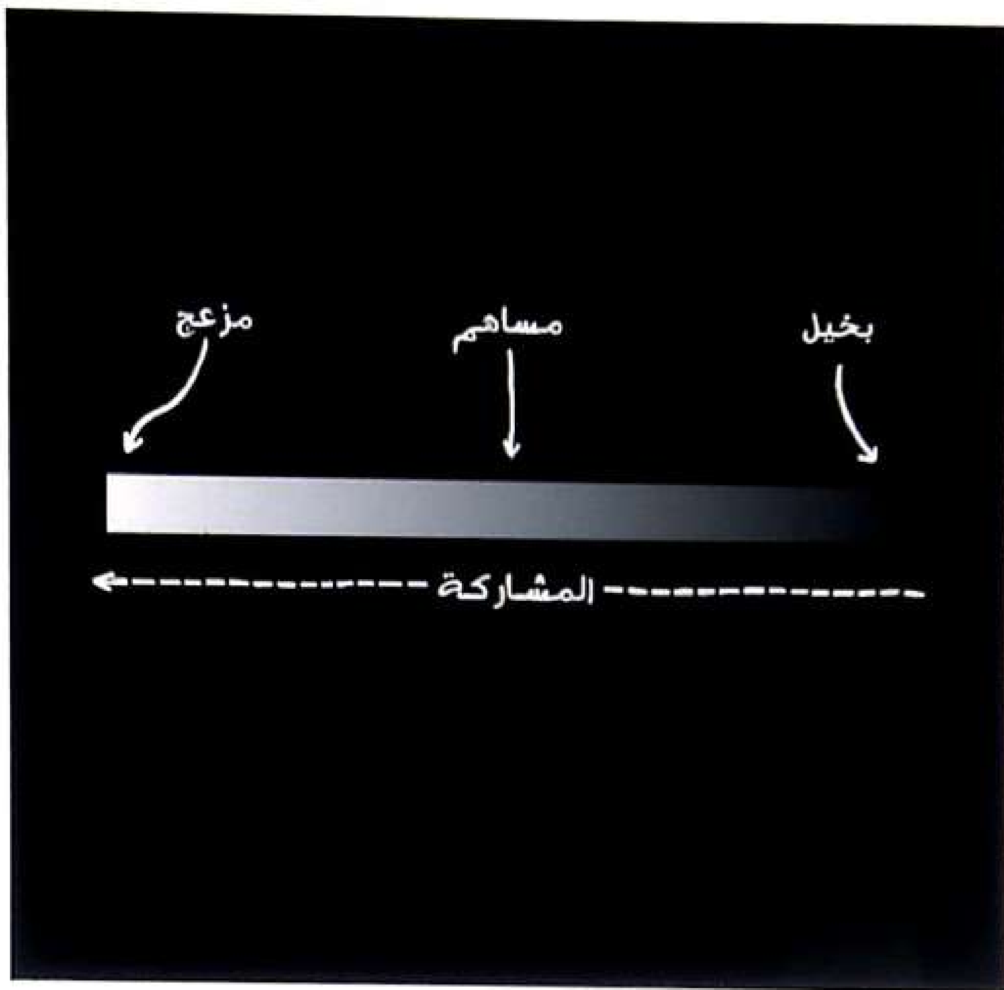
اصمت واستمع

في كل ورشة عملٍ للكتابة الإبداعية في الكلّية، كنتُ أصادف زميلًا يزعم "أحبّ الكتابة، لكنني لا أحب القراءة"، وهذا دليلٌ على أنك ستكتب شيئًا هزيلًا تمامًا. فكما يعلم كل كاتب، إن أردتَ أن تصبح كاتبًا، فعليك أولًا أن تكون قارئًا. يقول الكاتب دان تشاون Dan Chaon: "يمتلئ الوسط الأدبي بأشخاص متطفلين، يسعون لنشر أعمالهم في مجلات، هم أنفسهم لا يتكبدون مشقة قراءتها"، ويضيف: "يستحق هؤلاء الأشخاص ما سيلاقونه من الرفض الذي يترصّدهم دونما شك. ولا ينبغي التعاطف معهم حينما يشتكون من الأبواب الموصدة في وجه قصصهم".

إنني أطلق على هؤلاء الأشخاص تسمية "شخصٍ غير مرغوبٍ فيه". إنهم في كل مكان وعلى كل منصة. يريدون الحصول على حصتهم

فورًا دون أن يؤدّوا ما عليهم من واجبات. لا يريدون الاستماع لأفكارك، ويحرصون بالمقابل على إخبارك بأفكارهم. لا يحضرون معارضك، لكن إعلاناتهم المتطايرة تعترض طريقك مستصرخةً حضورك إلى معارضهم. عليك أن تشعر بالشفقة على هؤلاء الأشخاص المسكونين بالأوهام. لقد وصلوا إلى مرحلةٍ فاتهم فيها معرفة أن العالَم لا يُدين لأحدٍ منا بشيء.

إن تحوّلك إلى شخصٍ مزعج وغير مرغوبٍ فيه لا يعني أنك لا تملك شيئًا من المهارة بالمرة. لقد رأيت العديد من الأشخاص الماهرين المثيرين للاهتمام والناجحين الذين تحوّلوا إلى أشخاص مزعجين وغير مرغوب فيهم مع الوقت، وذلك حين تمحور الكون بأسره، في نظرهم، حولهم وحول أعمالهم ومهاراتهم، فلم يعد لديهم أي وقت ليهتموا بأحدٍ غير أنفسهم.



بغضّ النظر عن مدى شهرتهم، فإن فنّاني اليوم المتطلعين إلى المستقبل، لا يسعون خلف المعجبين بهم، ولا خلف المشترين السلبيين لأعمالهم. إنهم يبحثون عمّن يمكن أن يتعاون معهم، وأن يكون شريكًا فيما يخططون له. إنهم يؤمنون بأن العمل الجيد لا يُخلق في العدم، وبأن ميزة الفن تكمن في كونه طريقًا باتجاهين، ولا يكتمل إلا بتغذية الآراء الرديفة له. يقضي هؤلاء الفنانون وقتًا يجيبون فيه على الأسئلة عبر الإنترنت، يسألون عن مقترحاتٍ للقراءة، ويتحادثون مع معجبيهم حول ما يحبون.

ذات يوم، أطلق المنتج الموسيقي آدريان يونغ Adrian Younge تغريدةً عبر تويتر: "أيهما أفضل؟ فرقة دراماتيكس؟ أم فرقة

ديلفونكس؟" وانخرط جميع متابعيه في نقاش حول المجموعتين المدهشتين. ذكر أحد المتابعين أن قائد الفرقة، المغنّي ويليام هارت William Hart، هو صديق شخصيٍ لوالده، وصادف أن هذا المغني هو أحد معجبي موسيقى يونغ، فاقترح المتابع أن يتعاون الاثنان. يقول يونغ: "ولأختصر الأمر، فقد اتصلت في اليوم التالي بويليام، وسرقَنا الحديث لساعتين من الزمن... لقد غدونا أصدقاء بطريقة لا تُصدَق".

ثم أنتج يونغ بعدها أسطوانةً جديدةً مع هارت، اسمها: *آدريان يونغ يقدم فرقة ديلفونكس.*

تعود روعة هذه القصة لسببين: أولًا، وعلى حد علمي، فهذه هي القصة الوحيدة التي تتحدث عن تغريدة كانت سببًا في خلق ألبوم غنائي. ثانيا، إنها تعكس نتائج تفاعل موسيقيٍّ مع معجبيه، حتى على صعيد المعجب نفسه.

إن أردت أن تحظى بمعجبين، فعليك أولًا أن تكون معجبا. إن أردت من المجتمع أن يتقبّلك، فعليك أولًا أن تكون فردًا صالحًا في هذا المجتمع. إن كنت لا تكترث لغير أعمالك عبر الانترنت، فأنت تسلك طريقًا خاطئًا. عليك أن تتواصل، وهذا ما يقول عنه الكاتب بليك بتلر Blake Butler، أن تكون عقدةً مفتوحة. فإن أردت أن تأخذ، عليك أن تعطي. إن أردتَ أن تحظى بالاهتمام، فعليك أن تهتم. اصمت واستمع من وقتٍ لآخر، فكّر بعمق وتفهّم، ولا تتحول إلى شخصٍ غير مرغوبٍ فيه.

كن عُقدةً مفتوحة.

«إن ما تريده حقًا هو أن تتابع أناسًا ويتابعك أناسٌ يشاركونك ذات الاهتمامات. تتشاركون عمل أشياء تلامس الفكر والمشاعر، لا تلفت الأنظار وحسب».

- جيفري زيلدمان

(Jeffrey Zeldman)

أنت تريد

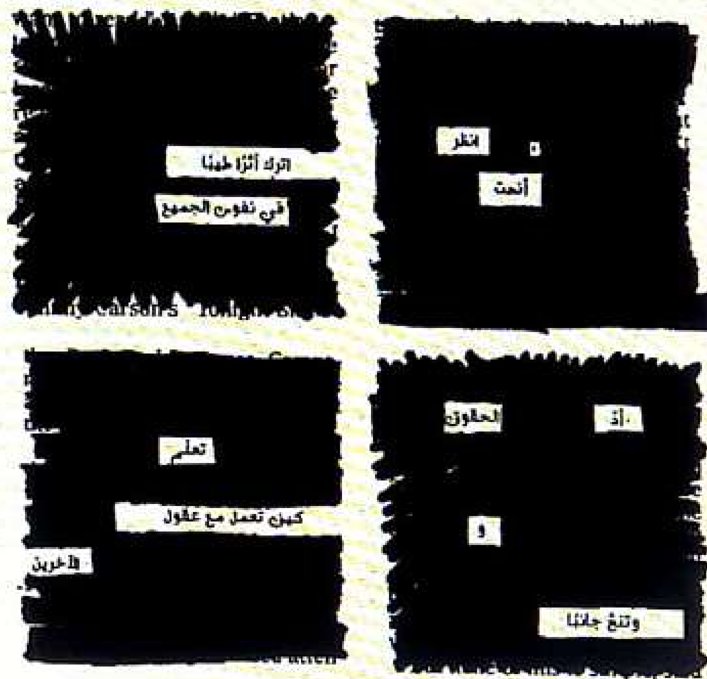
أن تلامس القلوب

لا أن تلفت الأنظار!

كُفّ عن القلق بشأن عدد متابعيك عبر الانترنت، والتفت إلى مستوياتهم. لا تهدر وقتك في قراءة المقالات التي ترشدك إلى كيفية زيادة عدد متابعيك. لا تهدر وقتك في متابعة أشخاص لا لشيء سوى لظنك بأنهم سيرتقون بك إلى مرتبةٍ ما. لا تكلّم أشخاصًا لا تريد الحديث معهم، ولا تتحدث في أشياء لا ترغب بالحديث عنها. إن أردت أن تحظى بالمتابعة، فكن شخصًا يستحق المتابعة.

يُحكى أن دونالد بارثيلمي Donald Barthelme قال لأحد طلابه مرةً: "هل حاولت أن تجعل من نفسك شخصًا مثيرًا للاهتمام أكثر؟". قد يبدو هذا السؤال لئيمًا، إلا في حال فسرتَ مصطلح **مثير للاهتمام** كما فعل الكاتب لورنس ويشلر Lawrence Weschler

معتبرًا أن هذا التعبير يدلّ على حبك للاطّلاع ووعيك وإبدائك للاهتمام دومًا. ببساطة: إن أردت أن تكون محطّ اهتمام، فلا بدّ أن تكون مهتمًا.



تدور الحياة كلها حول "المعارف"، تلك هي الحقيقة. لكنّ شخصيتك أنت، وعملك أنت هما الوحيدان القادران على تحديد معارفك. وليس لأي أحدٍ كان أن ينفعك بشيء إن لم يكن عملك متقنًا. يقول المنتج الموسيقيّ ستيف ألبيني Steve Albini "ليست العلاقات كلامًا فارغًا. ولم أسعَ في حياتي لإنشاء أي علاقات خارج إطار عملي الذي كنت أمارسه على أية حال". يبدي ألبيني امتعاضه الصريح إزاء تزايد أعداد الناس الذين يهدرون أوقاتهم وطاقاتهم محاولين إقامة العلاقات تزلّفًا، عوضًا عن الارتقاء بمستوى جودة أعمالهم، في حين تبقى "براعتك في القيام بعملك هي البوابة الوحيدة المشرعة أمامك للدخول إلى عالم النفوذ أو العلاقات".

قم بما تحب، وتحدّث عمّا تحب، وسينجذب إليك الأشخاص الذين يشاركونك حبّ هذه الأشياء. هكذا بكل بساطة.

لا تكن وصوليًا. لا تكن أحمقًا، ولا تسلب الناس أوقاتهم. لا تكن لجوجًا. وإياك ثم إياك أن تطلب من الناس أن يتابعوك. "تابعني لأتابعك"، إنه أكثر المطالب بؤسًا عبر تاريخ الانترنت.

اختبار

"مصاص الدماء"

«أيًا كان الشيء الذي يثير حماستك، فانطلق وافعله. وأيًا كان الشيء الذي يستنزفك، فتوقف عن القيام به».

-ديريك سيفرز

(Derek Sivers)

ثمة قصةٌ طريفةٌ في السيرة الذاتية التي كتبها جون ريتشاردسون John Richardson عن حياة بيكاسو *A life of Picasso*، حيث عُرف عن بيكاسو أنه كان يمتص طاقة الأشخاص الذين يلتقي بهم. زعمت حفيدته مارينا أنه كان يعصر الناس كما يعصر أنبوب ألوانه الزيتية. قد تقضي وقتًا رائعًا تتسكع فيه ليومٍ كاملٍ مع بيكاسو، ومن ثم تعود لبيتك يملؤك التوتر والتعب، في حين يعود بيكاسو إلى مرسمه ليرسم طوال الليل، مستغلًا الطاقة التي استنزفك إياها. معظم الناس يتحمّلون هذه الضريبة مقابل خروجهم للتنزه مع بيكاسو، عدا النحّات

الروماني كونستانتين برانكوسي Constantin Brancusi المتحدّر من جبال الكاربات، فقد أدرك أنه مصاص دماء فور رؤيته له، ولم يكن لينسمح لبيكاسو أن يستنزف منه طاقته أو ثمار طاقته، لهذا رفض أن يشاركه بأي عمل.

لقد اجتاز برانكوسي ما يُسمّى باختبار مصاص الدماء. إنها طريقة بسيطة تقرر من خلالها من ستمنحه حق الدخول إلى حياتك، ومن ستمنعه من هذا الحق.



الصورة: (التقطها ثم أطلقها)

حين تشعر بالضعف والوهن بعد قضاء وقتٍ ما مع أحدهم، فاعلم

أن هذا الشخص هو مصاص دماء. أما إذا شعرت بأنك تمتلئ حيويةً بعد قضاء الوقت مع أحدهم، فاعلم أنه ليس بمصاص دماء.

ينطبق اختبار مصاص الدماء على عدة أشياء في حياتنا طبعًا، وليس على الأشخاص فحسب. يمكنك أن تطبّقه على الوظائف والهوايات والأماكن، إلخ. لا أمل في شفاء مصاصي الدماء. إذا ما وجدت نفسك في حضرة مصاص دماء، فافعل كما فعل برانكوسي، وأبعده عن حياتك إلى الأبد.

«إن اكتشافك لطبيعتك الخاصة هو جزءٌ من الإبداع. ستجد ما يدلّك عليها في كل مكان. المهم ألّا تبحث عنها في المكان الخطأ».

- هنري ميلر

(Henry Miller)

تعرّف على زملائك

من رماة الكرة البطيئة

أنا من المعجبين برامي كرة البيسبول ر. آ. ديكي R. A. Dickey

رمية ديكي هي الرمية البطيئة في البيسبول، وهي رمية بطيئة وغريبة يصعب رميها بثبات. حين يقذف رامٍ بكرةٍ بطيئة، فإنه يرميها بأقل قدرٍ ممكن من الدوران. يسري تيار الهواء معاكسًا لموضع الخياطة في الكرة، ما يجعلها تتحرك بشكلٍ غريبٍ فعلًا.

حالما يقوم رامٍ بارعٍ بقذف كرةٍ بطيئة، فسيكون التنبؤ بهذه الرمية

مستحيلًا على كلٍّ من الضارب والملتقط والرامي الذي قذف الكرة. (ألا يبدو ذلك مشابهًا جدًا للعملية الإبداعية؟) إن رماة الكرة البطيئة في البيسبول نادرون جدًا. ولأن أعدادهم قليلة، فقد شكّلوا ما يشبه الأخوية، حيث كثيرًا ما يجتمعون سويةً ويتبادلون النصائح فيما بينهم.

في مذكراته المعنونة حيث *انتهيت Where I wind up*، كتب ديكي عن ندرة هؤلاء: "مهما كان رامي الخصم لطيفًا، فليس هناك أدنى احتمال بدعوته لي كي أشاهد كيف يمسك ويقذف الكرة السريعة أو المنزلقة. تُعتبر هذه أسرار دولة"، ومع ذلك فالأمور تختلف مع زملائه من رماة الكرة البطيئة: "لا يُخفي رماة الكرة البطيئة أسرارًا، فالأمر كما لو كان على عاتقنا مهمةً عظيمةً، تتعدّى حدود الحظ، تنطوي هذه المهمة على تمرير الكرة وإطالة عمر تحليقها".

بمجرّد أن تكشف الستار عن نفسك وعن عملك، ستقابل زملاءك النادرين.

[redacted]

حين تحدد
تخصصك
تستطيع
تكوين فريقك

الخاص.

[redacted]

هؤلاء هم شركاؤك الحقيقيون، الأشخاص الذين تلتقي معهم بذات الشغف، الأشخاص الذين يحملون رسالةً تشبه رسالتك، إنهم الأشخاص الذين يجمعك بهم الاحترام المتبادل. لن يتخطى عددهم أصابع اليد، لكن وجودهم مهمٌّ للغاية. ابذل قصارى جهدك لتقوية علاقتك بهم. احتفِ بمديحهم أمام العالم ادعُهم لمشاركتك العمل. أرِهم العمل الذي أنجزته قبل أن تريه لأي أحدٍ آخر. هاتِفْهم، تبادل الأسرار معهم، وأبقِهم على مقربةٍ منك قدر المستطاع.

«إبداء الاهتمام هو أهم ما في الأمر. في الاهتمام حيويةٌ تربط ما بينك وبين الآخرين».

- سوزان سونتاغ

(Susan Sontag)

اللقاء

على أرض الواقع

«أنت وأنا باقيان أكثر من تويتر، ولا شيء يعدل اللقاء وجهًا لوجه».

- روب ديلاني

(Rob Delaney)

العديد من الأشخاص دخلوا إلى حياتي على هيئة رموز رقمية من واحدات وأصفار. يصيبني هذا ببعض الفزع. أحبُّ أن ألتقي بأصدقائي الافتراضيين ع أ و (على أرض الواقع) (3). ليس ثمة أحاديث استهلالية؛ فكلٌ منا يعرف كل شيءٍ عن الآخر وعمّا يفعله. يمكننا أن نرتشف مشروبًا، أو أن نستخدم أي شيء آخر نكسر به الجمود الاجتماعي ونفتتح حديثًا حول أفكار عظيمة. كثيرًا ما سألت أشخاصًا عن أفضل شيءٍ قدّمه لهم الانترنت، فكانوا يشيرون إلى الطاولة التي نجلس إليها ويقولون: «ما نفعله ههنا».

أعشق ظاهرة «اللقاءات» (4) MeetUp : وهو مجتمعٌ افتراضيٌ ينشر دعوةً عامةً إلى حفلةٍ في نادٍ أو مطعمٍ ما، ويحدد فيها زمان ومكان اللقاء. ثمة فعالياتٌ كثيرة مشابهة لهذه تحدث في أوستين، وإني لأظنّ أن ثمة مثيلٌ لها يقام في بلدتك أيضًا. (إن لم تجد في

بلدتك فعاليات كهذه، فقم أنت بإنشاء واحدةٍ مثلها)، إنها أقل حرجًا من أشكال التواصل التقليدية، فأنت تعرفُ مسبقًا العديد من الأشخاص الذين أطلعوك على أعمالهم.



ليس من الضروري أن يتم اللقاء بحضور عددٍ كبير من الأشخاص. إن كنتم أصدقاء افتراضيين لمدة طويلة، وكنتم تعيشون في نفس البلدة، قم بدعوتهم إلى شرب القهوة بصحبتك. إن أردتمِ الخروجَ سويًا، فاعرض عليهم أن تشتري لهم طعام الغداء. إن كنتَ مسافرًا فافسح المجال لأصدقائك الافتراضيين كي يعرفوا بقدومك إلى البلدة التي يقطنونها. أحب أن أطلب من أصدقائي الفنانين أن يصحبوني إلى المتاحف الفنية التي يحبّون الذهاب إليها. وأن أطلب من أصدقائي

الكُتّاب أن يصحبوني إلى مكتباتهم المفضلة. إذا ما سئم أحدنا من الآخر اتجه إلى تصفّح الانترنت، وإذا ما سئمنا من التصفّح، لجأنا إلى شرب القهوة في أحد المقاهي.

إن التقاء الأشخاص عبر الانترنت أمرٌ رائع، لكنّ الأروع من ذلك هو تحويلهم إلى أصدقاء حقيقيين على أرض الواقع.

8

تعلّم تلقّي اللكمات.

«لن أستسلم. في كل مرةٍ تظنون فيها أنني في مكان ما، فسأظهر لكم في مكان آخر. جئت محكومًا علي مسبقًا بالكراهية. ابذلوا أقصى جهدٍ لديكم».

- سندي لوبر

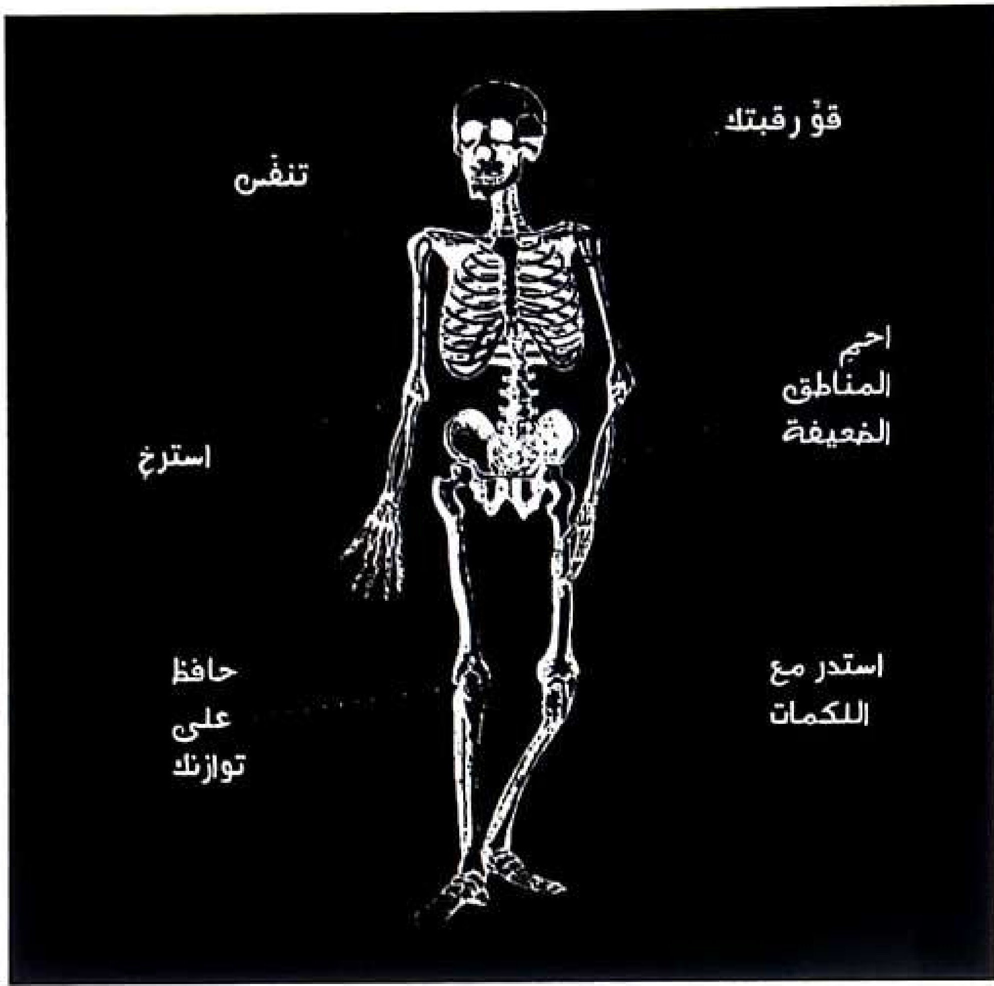
(Cyndi Lauper)

دعهم يبذلون

أقصى جهدٍ لديهم

يقول المصمم مايك مونتيرو Mike Monteiro بأن أهم المهارات التي اكتسبها من مدرسة الفنون، هي تعلمُه كيفية مواجهة لكمات الانتقاد. فقد كان هو وزملاؤه حادّين في توجيه النقد. "كان كلّ واحد منا يسعى لجعل الآخر يترك المدرسة وقد تعلّم من هذه الانتقادات اللاذعة ألّا يأخذ النقد على محملٍ شخصي". حين تعلن عن عملك أمام العالم، فعليك أن تكون على استعدادٍ لتلقّي ما هو جيدٌ وسيءٌ ومؤذٍ.

كلما ازداد عدد الأشخاص الذين يشاهدون عملك، كنتَ عرضةً لتلقّي انتقادات أكثر.



إليك كيفية تلقّي اللكمات:

استرخِ وتنفّس: تكمن مشكلة الأشخاص المبدعين في قدرتهم على تصوّر أسوأ ما يمكن أن يحصل.

غالبًا ما يكون الخوف مجرّد خيالٍ اتّخذ منحىً خاطئًا. النقد السلبي ليس نهاية العالم. وبحسب معلوماتي، فلم أسمع عن أحد مات نتيجة تقييم سيّء. خذ نفسًا عميقًا وتقبّل النتائج أيًّا كانت. (مارس رياضة التأمّل، لقد نجح الأمر معي)

قوِّ رقبتك: لكي تكون قادرًا على تلقّي لكمةً ما، عليك أن تتدرب على تلقّي الكثير من الضربات.

قدّم العديد من الأعمال. دع الناس يبذلون أقصى ما لديهم في تفنيد العمل. ثم واصل تقديمك للمزيد والمزيد من الأعمال. وكلما تلقّيتَ المزيد من الانتقاد، ستدرك أن النقد لم يعد يؤلمك.

استدر مع اللكمات: واصل الحركة. ففي كل جزء من الانتقاد ثمة فرصةٌ لتقديم عملٍ جديد.

ليس باستطاعتك التحكّم في نوعية النقد الذي تتلقّاه، لكنك تستطيع التحكم بردة فعلك تجاهه. حين يكره الناس شيئًا معيّنًا في عملك، ستجد لذةً في التركيز على هذا الشيء أكثر، لتصنع شيئًا يكرهونه أكثر فأكثر. فكراهية بعض الناس لعملك، هي في الحقيقة وسام شرفٍ لك.

احمِ المناطق الضعيفة (الحساسة): إن كان عملك شديد الحساسية أو عزيزًا عليك ولا يمكنك احتمال نقده، فأبقِه طي الكتمان.

لكن تذكّر ما قاله الكاتب كولن مارشال Colin Marshall : "إجبار نفسك على تجنّب الحرج هو شكلٌ من أشكال الانتحار. وإن قضيت حياتك متخوّفًا من الإصابة، فستبقى أنت وعملك في منأى عن التواصل الحقيقي (الصحّي) (5) مع الآخرين".

حافظ على توازنك: عليك أن تتذكّر بأن عملك هو ما تفعله، لا ما تكونه. من الصعب -على الفنانين تحديدًا- تقبّل هذا، فالكثير من أعمالهم يقومون بها بدافع شخصي.

ابقَ قريبًا من عائلتك وأصدقائك والأشخاص الذين يحبونك لشخصك، لا لعملك.

«ليست البراعة في اهتمامك بآراء الجميع عنك، وإنما بانشغالك بآراء الأشخاص المناسبين منهم فقط».

- براين مايكل بنديس

(Brian Michael Bendis)

لا تعطِ

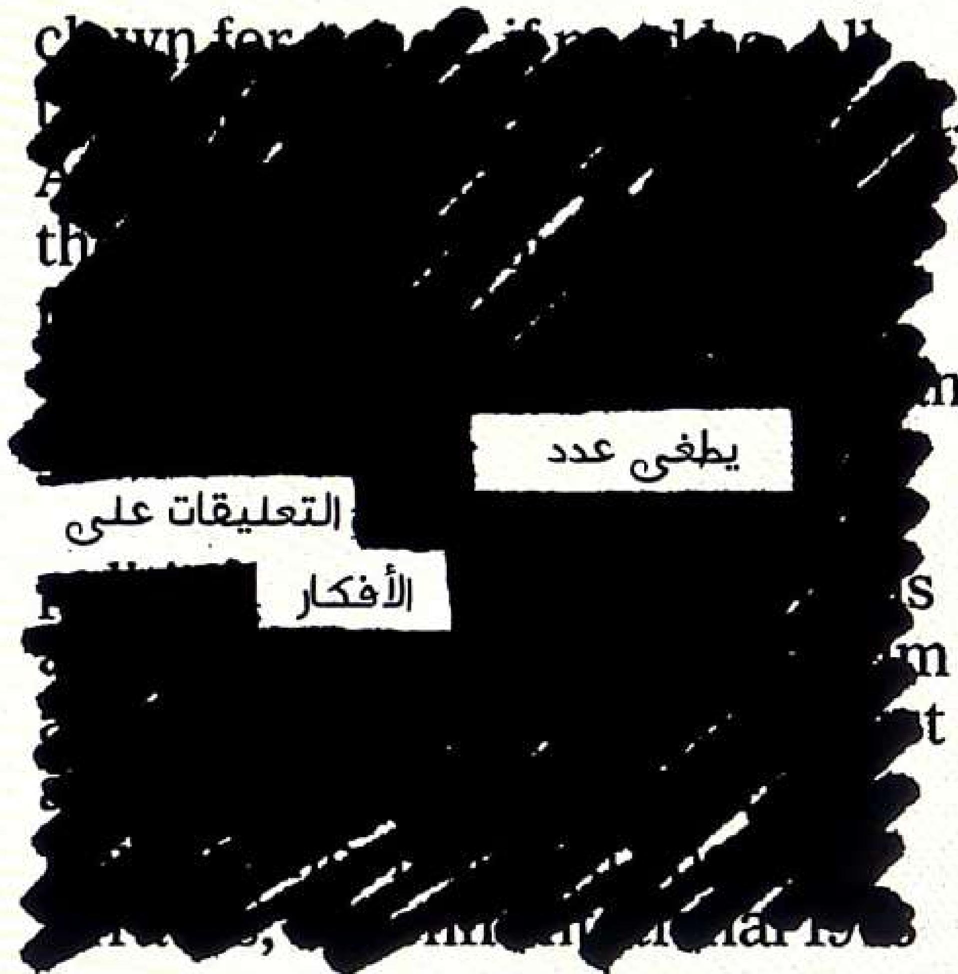
أهميةً للمزعجين

بدايةً، تقاس أهمية التعليقات بأهمية قائلها. أنت بحاجة لتقييم أشخاص يهتمون بك وبعملك. ولهذا السبب، كن حذرًا من التعليقات التي تأتيك من أشخاص خارج هذه الدائرة.

فالمزعج هو شخصٌ لا يهمّه أن تطوّر عملك، إنه يزعجك بكراهيته وعدوانيته أو كلامه المقيت. لن تستفيد شيئًا من تواصلك مع هذه النماذج. لا تلقِ لهم بالًا، وسينصرفون عنك كالعادة. يخرج المزعجون أمامك من حيث لا تدري، ويظهرون في أماكن لا تخطر لك على بال.

بعد ولادة ابني مباشرةً، ظهرت امرأةٌ عبر تويتر -المفروض أنها من المتابعات في حال لم تكن معجبة- لتكيل لي وابلًا من التغريدات تقول فيها كيف اكتشفت أن كتابي اسرق مثل فنان « كتبه شخص لم

يكن لديه أطفال، ثم تطوّر أمرها لتقتبس فقرات من الكتاب، مذيّلةً ببعض الإساءات مثل «ها، جرب هذا عندما تستقيظ في الثالثة فجرًا على صراخ طفلٍ يبكي».



بحكم حقيقة أني أقضي وقتًا طويلًا على الانترنت، فقد تلقّيتُ رسائل إلكترونية كثيرة من أشخاص يمكن أن أقول أنهم حزينون، فظيعون، أو مجانين كليًّا. لكنني أتمتع ببرنامج حمايةٍ ذهنيٍّ يعمل على فرز ما ينفذ إليه. لكن نفذت هذه المرأة إلى عقلي. وأسوأ أنواع المزعجين هو ذاك الذي يسكن في رأسك. إنه الصوت الذي يخبرك بأنّك لستَ ناجحًا بما فيه الكفاية. وأنك مهما جربتَ فلن تصل لأي نتيجةٍ مطلقًا. إنها الصوت الذي وسوس لي بأنني لن أتمكّن من كتابة

كلمةٍ مفيدةٍ بعد أن غدوت أبًا.

أن يسكن مزعجٌ ما عقلك هو شيء، وأن يصرخ غريبٌ في عقلك عبر مكبرات الصوت هو شيء آخر تمامًا.

هل تعاني من وجود مزعج ما؟ عليك باللجوء إلى زر الحظر عبر مواقع التواصل. احذف التعليقاتَ المسيئة. إن زوجتي معجبةٌ بهذه المقولة: "إن ألقى أحدهم نفايةً في غرفة معيشتك، فهل ستسمح له بالجلوس فيها؟»، وكذلك هو الحال مع التعليقات المسيئة، يجب جمعها ورميها في سلة المهملات.

لعلك ستفكّر في مرحلةٍ ما بإلغاء خيار التعليق كليًا. فوجود مساحةٍ فارغة مخصصة للتعليق هي دعوة لكتابة التعليقات. تقول رسامة الكاريكاتير نتالي دي: "ليس ثمة من فراغ تحت اللوحات المعروضة في الصالة، يكتب فيه الآخرون آراءهم باللوحات. وحين تصل إلى نهاية كتابٍ ما، فأنت لا ترى آراء الآخرين فيه".

دع الناس يتواصلون معك بشكلٍ مباشرٍ، أو دعهم ينسخون عملك في مساحاتهم الخاصة، وليقولوا عنه ما شاؤوا.

9

بع كل ما لديك

«صفِّ بضاعتك.. إنني أعني ما أقول.. جميعنا رجال أعمال. لا فارق عندي بين كونك صاحب متجر مفروشات أو أي شيء آخر. إنّ أفضل لافتةٍ يمكن لك أن تعلّقها هي 'تم البيع'».

- بيل ويترز

(Bill Withers)

حتى النهضة،

تحتاج إلى تمويل

الناس بحاجةٍ للطعام ولدفع الإيجار. يقول الفنان بين شان Ben Shahn "الناضج هو الفنان الذي يعيل نفسه بعملٍ خارجيٍّ ليتمكن من الرسم. والمحترف هو إنسانٌ تعيله زوجته ليتمكن من الرسم"، وسواءً أجنى الإنسان مالًا بعملٍ أم بغير عمل، فلا بد للمال أن يأتي من مصدرٍ ما، من وظيفةٍ يوميةٍ أو من شريكٍ ثري، أو من اعتمادٍ مالي، أو من جائزةٍ فنيّةٍ أو من مموّلٍ ما.

يجب علينا أن نتخطّى رومانسية فكرة «الفنان الجائع»، وأنّ الحصول على المال يورث الفساد في الإبداع.

ثمة الكثير من نتاجاتنا الفنية المعبّرة والنفيسة تم عملها لأهداف

مادية بحتة. فقد رسم مايكل أنجلو سقف كنيسة سيستينا بناءً على تكليفٍ من البابا. وكتب ماريو بوزو Mario Puzo رواية العراب *The Godfather* للحصول على المال: كان في الخامسة والأربعين وقد سئم من كونه فنانًا حين بلغ مجموع ديونه ٢٠.٠٠٠ دولار موزعةً على الأقارب والمصارف والناشرين والمرابين.



الصورة: (تم البيع)

صرّح بول مكارتني Paul McCartney بأنه وجون لينون John Lennon كانا يستخدمان تعبيرًا عندما يجلسان لكتابة أغنية ما لفرقة البيتلز، فيقولان: "دعنا نكتب أغنيةً تمكّننا من شراء بركة سباحة".

يدّعي الجميع بأنهم يريدون للفنانين كسب المال، وحين يكسب الفنانون مالًا، يبغضونهم لأنهم كسبوه. إننا وبكل ما أوتينا من

مرارة، نتوق لعبارة "تم البيع". إياك أن تكون مثل أولئك المعجبين البائسين الذين يمتنعون عن الاستماع لفرقتك المفضلة، فقط لأنهم تمكنوا من إطلاق أغنيةٍ ناجحةٍ لهم. لا تقصِ أصدقاءك عنك لأنك لا تحتمل نجاحاتهم الصغيرة. لا تكن غيورًا إذا ما كلّل التوفيق أعمال أولئك الذين تحبّهم - بل احتفل بإنجازهم كما لو كان إنجازك أنت.

مرّر القبعة

«وددت لو أبيع كل ما عندي.

كل ما في الأمر، أنّ أحدًا لا يرغب بالشراء!».

- جون ووترز

(John Waters)

إذا ما تحلّق جمهورٌ حول عمل لك كنت قد نشرته بالمجان للعالم أجمع، فقد ترغب بتحويل هذا الجمهور إلى راعٍ مموّلٍ لك في نهاية المطاف. وأسهل طريقةٍ لتحقيق ذلك هي طلب التبرعات: يمكنك أن تضع وعاءً لجمع المال على الأرض، أو أضف زر "تبرع الآن" على موقعك الإلكتروني. بإضافة لمسةٍ إنسانيةٍ بسيطة، يمكن لهذه الروابط أن تعمل بنجاح، كهذه اللفتة على سبيل المثال: "هل أعجبك؟ حسنًا اشترِ لي القهوة" هذا الأسلوب البسيط هو رؤيةٌ جديدةٌ لأسلوب تمرير القبعة أثناء تقديم العرض. وحين يُعجَب الناس بما قدمته، سيضعون لك بعض النقود فيها.

إن كنت تسعى لعملٍ يتطلّب رأس مال مدفوعٍ مسبقًا، فيمكنك أن تبدأ بإدارة حملةٍ للتبرّعات عبر منصّاتٍ الكترونيةٍ من مثل "كيكستارتر" Kickstarter أو "إنديغوغو" Indiegogo حيث تمنح هذه المنصات مكافآت للمتبرّعين. وجديرٌ بالملاحظة أنّ منصّاتٍ الكترونيةٍ كهذه تنجح بشكلٍ أكبر، عند وجود مجموعةٍ من الأشخاص المهتمّين بعملك.

حقّقت المغنّية أماندا بالمر Amanda Palmer نجاحًا ساحقًا، حين تمكّنت من تحويل جمهورها إلى راعٍ وممّول لها: فبعد أن عرضت عملها، وأتاحت مشاركة موسيقاها بالمجّان، وطّدت علاقاتها بمعجبيها، وطلبت منهم ١٠٠ ألف دولار لمساعدتها في تسجيل ألبومها الجديد، فمنحوها ما يفوق المليون دولار.

للتمويل الجماهيري تبعاته أيضًا، فحين تتحوّل الجماهير إلى مموّلين، يشعر -البعض منهم- بأحقيّته في إبداء رأيه بكيفيّة استخدام ماله. ولعل هذا هو أحد الأسباب التي تجعلني أعتنق الطريقة القديمة في تسيير أعمالي: فأنا أصنع شيئًا وأبيعه مقابل المال. وبدلًا من تفعيل زِرّ "تبرع الآن" على موقعي الإلكتروني، فقد استعضت عنه بزِرّ "اشتر الآن" وزِرّ "أوكل لي عملًا".

لكن على الرغم من أنّني أعمل كبائع تقليدي، غير أنّني أنتهج بعضًا من أساليب التمويل الجماهيري، أحاول أن أبدو منفتحًا في عملي؛ فأتواصل مع جمهوري وأطلب منهم أن يقدموا لي الدعم من خلال

شراء الأشياء التي أبيعها.

عليك أن تحسب ألف حساب قبل أن تبيع الأشياء التي تحب، فعندما يُطلب من الناس إفراغ محافظهم، ستتبدّى لك القيمة الحقيقية التي ينظرون بها لأعمالك.



الصورة: (ادفع لي من فضلك)

يخبرنا صديقي جون ت. آنجر John T. Unger هذه القصة المذهلة التي حدثت معه في بداية مشواره كشاعرٍ في الشارع. كان يلقي الشعر، وحصل أن جاء شابٌ إليه فيما بعد، وقال له: "قصيدتك غيّرت حياتي يا رجل!" فما كان من جون إلا أن قال له:"شكرًا لك. أترغب باقتناء كتاب؟ إنه بخمس دولارات". تناول

الشاب الكتّاب، ثم أعاده إلى جون مرةً أخرى قائلًا: "لا، لا بأس" ما جعل جون يقول له: "يا إلهي، كم هي قيمة حياتك إذن؟".

سواءً أطلبت تبرعات أو تمويلٍ، أو بعت منتجاتك أو خدماتك، فإن طلبك للمال مقابل عملك هو قفزةٌ عليك أن تقفزها فقط عندما تؤمن أن عملك الذي قدمته للعالم هو عملٌ ثمينٌ حقًا. لا تتردّد في تحديد أجرٍ مقابل عملك، المهم أن تضع سعرًا تستحقه بصدق.

احتفظ

بقائمة للمراسلة

حتى وإن لم يكن لديك ما تبيعه الآن، فيجب ألّا تنقطع عن جمع عناوين البريد الإلكتروني لأولئك الأشخاص الذين سبق أن شاهدوا أعمالك، ويرغبون بالبقاء على تواصلٍ معك.

لماذا البريد الإلكتروني؟ لعلك ستلاحظ نهجًا يخصّ التكنولوجيا - فأكثر التقنيات التكنولوجية شموليةً ورتابةً هي تلك التي تستمر لوقتٍ أطول. وعمر البريد الإلكتروني يمتد لعقودٍ وعقود، كما لا يلوح في الأفق أي احتمالٍ لاندثاره أبدًا. يكاد الجميع يمقته، لكن الجميع يملك بريدًا إلكترونيًا. وعلى عكس أخبار موقع RSS ومواقع التواصل الاجتماعي، فإنك حين ترسل بريدًا إلكترونيًا لأحدٍ ما، سيحطّ حتمًا في صندوق الوارد لديه، وسيسترعي انتباهه بالضرورة. قد لا يفتحه، لكنّه سيتكبد مشقة حذفه بكل تأكيد.



الصورة: (عملي هو الفن)

أعرف أشخاصًا صنعوا ثروات بملايين الملايين من خلال تسيير أعمالهم عبر قائمة البريد الإلكتروني التي يملكونها. إنه نموذجٌ بغاية البساطة: يعرضون أشياء مغرية عبر مواقعهم الإلكترونية، فيجمعون من خلالها العناوين البريدية لمن يزور مواقعهم. وحين يرغبون بمشاركة أو بيع شيء مميز، يرسلون رسالةً عبر البريد الإلكتروني. ستُذهَل من نجاح هذا الأسلوب.

احتفظ بقائمتك الخاصة، أو أنشئ حسابًا في شركة بريد إلكتروني إخبارية مثل MailChimp وأضف خيار الاشتراك على كل صفحةٍ من صفحات الموقع. اكتب ما يشجع الناس على الاشتراك. امنحهم

الشفافية بشأن ما ينتظرهم منك من تحديثات وما إذا كنت سترسلها بشكلٍ يوميٍّ أو شهريٍّ أو حتى غير منتظمة. إياك ثم إياك، أن تضيف إلى قائمة عناوينك البريدية بريدًا إلكترونيًا دون إذن صاحبه. سيغدو أولئك الأشخاص في قائمتك من أكبر الداعمين لك. فاشتراكهم رغم وجود احتمال تلقّيهم رسائل غير مرغوبٍ بها منك يؤكد هذه الحقيقة. لا تخن ثقتهم بك، ولا تغامر بحظك. جهّز قائمتك، تعامل مع أصحابها بكل احترام، وستجدها في متناولك عند الحاجة إليها.

«نحن لا نصنع الأفلام لنجني المال. إننا نجني المال لنصنع المزيد من الأفلام».

- والت ديزني

(Walt Disney)

اعمل أكثر،

لأجلك أنت

يستخدم بعض الأشخاص المريعين مصطلح «التنكر للمبادئ» ليصفوا به أي فنان تمادى في طموحه لأيّ مستوى. سيتهمونك بالتنكر لمبادئك إن قمت بعملك هذا خارج بلدتك. إن أنت اشتريت معدّات أفضل فسيعتبرونك متنكرًا لمبادئك، وأيًا كان الجديد الذي ستجربه في حياتك فسيقولون أنه تنكر للمبادئ.

"ثمة مرحلة يصل إليها المرء فيسكنه هاجس التنكر للمبادئ أو

التمسك بها"، كتب هذا الروائي ديف إيجرز Dave Eggers، ويكمل "لكن لحسن الحظ، هي للبعض مجرد مرحلةً عابرةً لا أكثر". ويقول إيجرز أن "ما يهم حقًا هو التمكن من إنجاز عملٍ رائع واقتناص كل فرصة متاحة يمكن أن تقع في طريقك". «أحبّ حقًا أن أجيب بـ نعم. وأحب الأشياء والمشاريع والخطط المبتكرة. أحبّ اجتماع الناس مع بعضهم البعض لإنجاز عملٍ ما أو أداء تجربة ما، مهما بدا ذلك تافهًا أو سخيفًا». فأولئك الذين يتشدقون «بالتخلي عن المبادئ» هم ذاتهم من يتصدّى بكلمة «لا» أمام أي تغيير يخشون حدوثه.

لكنّ التغيير هو أهم ما في الحياة الإبداعية - المضي قدمًا، اقتناص الفرص، استكشاف العوالم المجهولة. "إنّ العزوف عن التغيير هو المخاطرة الحقيقية" هذا ما قاله عازف الساكسفون جون كولتراين John Coltrane. وأضاف: "يجب أن أشعر بأنني أسعى في سبيل شيء ما، لا بأس إن جنيتُ مالًا، لكنني أفضل أن أكون مناضلًا. النضال يا رجل، هو ما أريده".

كن طموحًا واشغل نفسك على الدوام. فكّر بعمق ووسّع قاعدة جماهيرك. لا تكبّل نفسك بفكرة «أبقها على حالها» أو «تمسك بمبادئك». جرب أشياء جديدة.

إن حصل واعترضت طريقك صُدفةٌ تتيح لك عمل المزيد من الأعمال التي ترغب بإنجازها فاقبلها، وإن حظيتَ بفرصةٍ تتيح لك الحصول على مالٍ أكثر دون أن تحافظ على مستوى جودةٍ أعمالك

فارفضها.

«لا بؤس في الفن. كلمة نعم هي مفتاح الفنون كلها. أما الفنون فهي كفيلة أن تصنع نفسها بنفسها».

- جون كورين

(John Currin)

الوفاء بالعطاء

(Pay it Forward)

حين تحقق النجاح، تذكّر ضرورة أن تبذل مما لديك من مالٍ أو نفوذ أو حتى منصاتٍ إلكترونية في سبيل مساعدة أولئك الأشخاص الذين كانوا سبباً فيما وصلت إليه. أثنِ على معلّميك وموجّهيك، وأبطالك وملهميك، وزملائك ومعجبيك. أفسح لهم المجال ليشاركوا أعمالهم الخاصة. وانثر أمامهم الفرص.

ثمّة تنويه بخصوص هذا كله: فأنت إنسان، وحصتك من الوقت والتركيز محدودة. في مرحلة ما، عليك أن تكثر من كلمة "لا" بدلًا من إكثارك من كلمة "نعم".

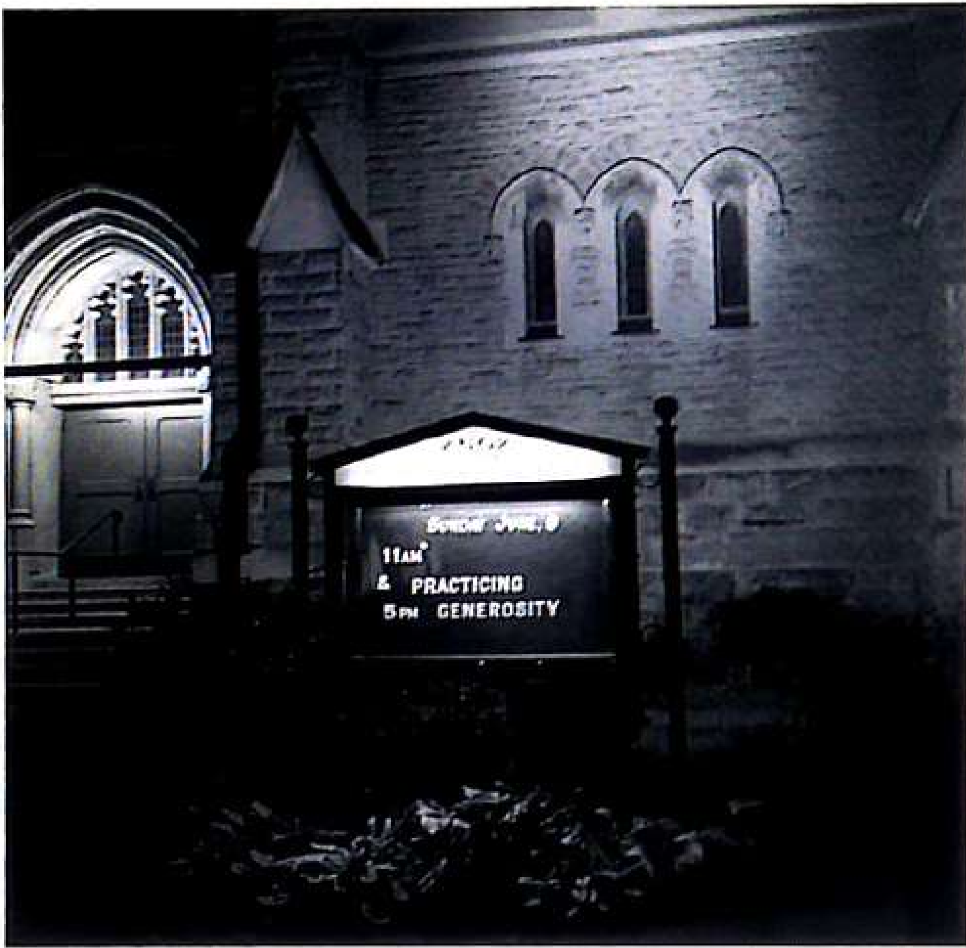
يكتب الروائي نيل جيمان Neil Gaiman: "إنّ أكبر مشكلة تواجه نجاحك، هي تآمر العالم لإيقافك عن القيام بما برعتَ بإنجازه"، ويكمل قائلا "لقد عشت ذاك اليوم الذي أدركتُ فيه بعد تأمّل أنني غدوت شخصًا يحترف الردّ على رسائل البريد الإلكتروني، في حين

يمارس الكتابة كهواية، فأسرعتُ أقلّص من عدد الرسائل الإلكترونية التي أجيب عليها، وكم غمرتني الراحة حين وجدت أنني صرت أكتب أكثر من ذي قبل".

أجد نفسي في موقفٍ غريب، حيث أتلقى من الناس رسائل إلكترونية لا يسعني الإجابة عليها؛ نظراً لكثرتها، ومع ذلك لا زلت أحاول قصارى جهدي.

كان الالتزام بساعات محددة للرد على الجمهور هو الوسيلة التي تخطيتُ بها شعوري بالذنب تجاه عدم إجابتي على الرسائل. أتفرّغ مرةً واحدةً في الشهر، فأتيح للجميع فرصة طرح ما شاؤوا من الأسئلة عبر موقعي الإلكتروني، ومن ثم أفكر بإجابةٍ مفيدة وأنشرها لاحقًا على الموقع ليتمكن الجميع من مشاهدتها.

كن كريمًا بقدر ما تستطيع، وأنانيًا بالقدر الكافي لإنهاء عملك.



الصورة: (الأحد 9 يونيو: 11 صباحًا - 5 مساءً / ممارسة الكرم)

«عليك أن تلاحظ قبل كل شيء، أن النجاح الذي حصدته، حصدت معه حظًا- ويرافق هذا الحظ التزامات. ثمة دينٌ مترتبٌ في ذمتك، ليس لأربابك فقط، وإنما أنت مدينٌ لسيئ الحظ».

- مايكل لويس

(Michael Lewis)

10

واصـــــل صـمـودك

لا تنسحب

من عرضك المسرحي

لكل مهنة حلوها ومرّها، وكما في القصص تمامًا، فإنك حين تمارس حياتك الاعتيادية أو وظيفتك، فأنت لا تدري إن كنت تعيش الحلو أم المر، أو ما الذي من الممكن أن يحدث لاحقًا. كتب الممثل أورسون ويلز Orson Welles: "إن كنت ترغب بنهاية سعيدة، فإن ذلك يعتمد بالضرورة على المكان الذي توقف فيه تدفق قصتك".

وكتب الروائي إف. سكوت فيتزجيرالد F. Scott Fitzgerald: "ليس هناك فصلٌ ثانٍ في حياة الأمريكي". لكنك إذا ما دققت النظر من حولك، فستلحظ وجود فصلٍ ثالثٍ ورابعٍ وخامس، وليس فصلًا ثانيًا فحسب (إن كنتَ مواظبًا على قراءة إعلانات النعي، بوصولك إلى هنا فأنت تعرف ذلك حتمًا).

إن الأشخاص الذين يحققون ما يسعون إليه، هم غالبًا أولئك الذين ظلوا صامدين وقتًا أطول. من المهم حقًا ألّا تنسحب قبل الأوان. كان الممثل الكوميدي ديف تشابيل Dave Chappelle يؤدي عرضه الكوميدي في دالاس، منذ وقتٍ ليس بالبعيد، حين أطلق دعابةً حول انسحابه -الذي كاد أن يحصل- من صفقة حياته مع

قناة سنترال كوميدي التي تبث برنامجه تشابيل شو. قال بأنه دعي إلى فصلٍ في مدرسة ثانوية، وطُلِب منه أن يقدم بعض النصائح للطلاب، فقال: "برأيي، أياً كان ما تفعلونه، فلا تنسحبوا من عرضكم المسرحي، فالحياة أصعب من أن نحتملها دون عرض مسرحيّ يا أولاد".

تقول الممثلة الكوميدية جوان ريفرز Joan Rivers: "في مهنتنا، عليك ألّا تنسحب. كما لو كنت ممسكاً بسلّم. إن قطعوا يديك، فتمسك بكوعك، وإن هم قطعوا ساعديك فتشبّث بأسنانك. لكن لا تنسحب. فأنت لا تدري من أين قد يأتيك العمل التالي".

«العمل لا ينتهي، يُترَك فقط!»

- بول فاليري

(Paul Valéry)

[redacted]

واصل تقدمك وحسب

[redacted]

لا يمكن أن تخطط لأي شيء. بوسعك فقط أن تكمل عملك. وكما كتب إسحق دينسن (6) Isak Dinesen: "كل يومٍ، وبدون أملٍ ولا يأس".

لا يمكنك أن تراهن على النجاح؛ لا يمكنك سوى أن تدع الأمر لكل الاحتمالات الواردة، وأن تبقى مستعدًا لاقتناص فرصتك متى جاءت إليك.

في إحدى المرات، عدتُ مع مساعدي جون كروسلين John Croslin من استراحة الغداء. كان موقف السيارات في المبنى ممتلئًا عن بكرة أبيه. يومها، وكأننا أمضينا دهرًا في الدوران داخل موقف السيارات الخانق مع عدة سيارات أخرى، وفي اللحظة التي كنا سنعلن

فيها استسلامنا، انفتحت فُرجة وركن فيها جون السيارة على الفور. حين أوقف جون محرك السيارة قال: "عليك أن تلعب إلى أن ينتهي الشوط التاسع يا رجل!". إنها نصيحةٌ ثمينةٌ لا تنطبق على موقف السيارات وحسب، بل على الحياة كلها بشكلٍ عام.

عملٌ متواصل (7)

منذ بضعة أعوامٍ انطلق برنامج تلفزيون الواقع المسمّى «عمل فني Work of Art»، عبر قناة برافو Bravo. حيث يتنافس الفنانون في هذا البرنامج على مبلغٍ مالي، وفرصة العرض في متحفٍ فني. يمنحك نجاحك في التحدي الأسبوعيّ حصانةً في الجولة التالية، بحيث يمكنك التقاط أنفاسك من أجل التحدي الذي يليه. يقول المضيف شيئًا من هذا القبيل: "تهانينا لأوستين، لقد أبدعت عملًا فنيًا، تمتع بالحصانة إلى أن يحين التحدي التالي".

ليت الحياة تشبه تلفزيون "الواقع"! فكما يعلم جميع الكُتّاب، لا يمكن لكتابك الأخير أن ينوب عنك في كتابة كتابك التالي. والمشروع الناجح ليس بالضرورة ضمانًا لمشروعٍ آخر ناجح، وكذا هو الفاشل. وسواءً أحققت فوزًا عظيمًا أو خسارةً شنيعة، فلا بدّ من مواجهة السؤال "ما التالي؟".

إذا ما ألقيت نظرةً على الفنانين الذين دأبوا يحافظون على استمراريتهم في أعمالهم، فستجد النمط ذاته: لقد كانوا جميعًا مثابرين دون اكتراث للنجاح أو الفشل.

المخرج وودي آلن Woody Allen يقدّم فيلمًا في العام، وهكذا على مدى ٤٠ سنة، لم يسترح أبدًا: فاليوم الذي ينتهي فيه من تنقيح فيلمٍ ما، هو ذاته اليوم الذي يباشر فيه كتابة سيناريو الفيلم التالي.

يقول الفنان بوب بولارد Bob Pollard، وهو قائد فرقة غايدد باي فويسس Guided By Voice وكاتب أغانيها، بأنه لم يواجه صعوبات في الكتابة قط، لأنه لا ينصرف عن الكتابة أبدًا. أما الروائي إرنست همنغواي Ernest Hemingway فقد اعتاد أن ينهي يومه بالتوقف عن الكتابة في منتصف جملةٍ ما، ليعرف من أين سيبدأ عمله في صباحه التالي.

تقول المغنية ومؤلفة الأغاني جوني ميتشل، أنها تستوحي فكرة مشروعها التالي من نقطة الضعف التي شعرت بوجودها في المشروع الذي سبقه. إذا ما جمعت كل هذه الأشياء ببعضها البعض، فستجد أن العمل المتواصل هو أسلوب العمل الذي أتحدث عنه. فإنك حين تواصل اندفاعك، تتخطى بذلك احتمال التوقف في عملك.



إليك الكيفية التي تحقّق بها ذلك: بدلًا من أخذ استراحةٍ بين المشاريع بانتظار تقييم ما والتفكير بالمشروع التالي، استخدم نهاية مشروعك الأول لتشعل بها شرارة بدء المشروع التالي. أكمل المشروع الذي بين يديك الآن، وحين تنتهي منه، اسأل نفسك عمّا نسيت، ما الشيء الذي كنت لتقوم به على وجهٍ أفضل، أو ما الشيء الذي لم تتمكن من إنجازه، وحلّق مباشرةً نحو المشروع التالي.

«إنها سلسلةٌ من ردود الفعل، ولهذا تجدنا نعمل باستمرار، فكل موضوع يفضي إلى الموضوع الذي يليه»

- تشارلز ايمز

(Charles Eames)

ابتعد قليلًا

لتتمكن من العودة

«بمجرد أن تزول رغبتك في الحصول على شيء ما، ستحصل عليه».

-آندي وارهول

(Andy Warhol)

لعل طريقة العمل المتواصل هي أفضل وسيلةٍ للاستمرار في العمل. لكن قد تنطفئ همّتك في مرحلةٍ ما وتحتاج إلى شرارةٍ جديدةٍ تشعلها. إن أفضل وقتٍ يمكن أن تحصل فيه على شرارة كهذه هو في الإجازة.

يؤمن المصمم ستيفان ساغميستر Stefan Sagmeister بقوة تأثير الإجازة. تجده وقد أقفل الاستوديو الخاص به بعد سبعة أعوامٍ من العمل، ليأخذ استراحةً لعامٍ كامل. برأيه أننا نكرّس ما يقارب خمسة وعشرين عامًا نتعلم فيها، تليها أربعون عامًا من العمل، لنقضي الخمسة عشر عامًا الأخيرة كفترةٍ للتقاعد. ولهذا، فما المانع من أخذ خمسة أعوامٍ من سنوات التقاعد وتوزيعها سلفًا على سنوات العمل؟ يقول أن الإجازة تفقد معناها تمامًا في عمله: "فكل ما نصممه في الأعوام السبعة التالية للإجازة، جاء نتاج تفكيرنا بعمله أثناء تلك الإجازة».

أنا أيضًا عشتُ ظاهرةً كهذه: فقد قضيت سنتيَّ الأوليين خارج الكلية، أعمل في مكتبة بوظيفة سهلة ذات دوام جزئي. لم أكن أفعل

شيئًا سوى القراءة والكتابة والرسم. ومنذ ذلك الحين، وأنا أنفّذ أفكارًا راودتني إبّان تلك الفترة. والآن، انتهت أعوام العمل السبعة، وأشعر بحكة لن تزول إلا إن قضيتُ فترةً كتلك أستعيد فيها الحماس والإلهام من جديد.

وبكل تأكيد، فلا يمكنك أن تأخذ إجازةً ما لم ترتب لها. يقول ساغميستر انه احتاج لعامين من التخطيط وإعداد الميزانية من أجل قضاء إجازته الأولى، وقد أخطرَ زبائنه بإجازته قبل عامٍ كامل منها.

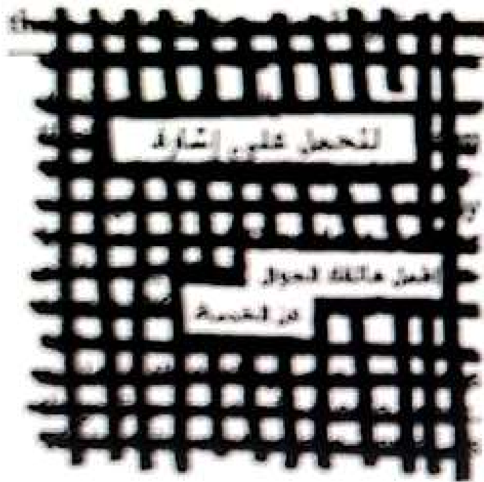
والحقيقة أن أيًا منا لا يملك في هذه الحياة حرية ترك عمله لعامٍ كامل. لكننا ولحسن الحظ، يمكننا أن نأخذ إجازاتٍ معقولة- استراحات يوميةٍ أو أسبوعيةٍ أو شهريةٍ نبتعد فيها عن العملَ تمامًا.

حددت الكاتبة جينا تراباني Gina Trapani ثلاث نقاطٍ رئيسية يمكننا من خلالها إيقاف عقولنا والحصول على استراحةٍ من تبعات حياتنا:

• **الرحلات اليومية:** يعتبر الوقت المتاح في القطار أو المترو هو الوقت الأمثل للكتابة، أو الخربشة أو القراءة أو التحديق من خلال النافذة لا أكثر. (إن كانت تنقلاتك بالسيارة، فلعل تشغيلك للكتب الصوتية هو الأكثر أمانًا لك). نقوم برحلاتٍ يوميةٍ مرتين كل يوم، تنفصل من خلالها حياتنا العملية عن حياتنا في المنزل بكل سلاسة.









• التمرين: إن إنهاك أجسادنا يريح عقولنا، وحين ترتاح عقولنا فإنها تنفتح على أفكار جديدة. انطلق نحو جهاز المشي ودع عقلك حرًا. إن كنت مثلي لا تحب ممارسة التمارين، فاقتنِ كلبًا. فلا يمكن ليومك أن يذهب هباءً مع الكلاب.

• الطبيعة: اذهب إلى الحديقة. تنزّه مشيًا على الأقدام. احفر في حديقة منزلك. اذهب نزهةً في الهواء الطلق. اقطع الاتصال مع أي شيء وكلّ ما يمتّ للتكنولوجيا بصلة.

من الضروري أن تفصل عملك عن بقية حياتك. وكما قالت لي زوجتي: "إن لم تذهب إلى العمل مطلقًا، فلن تتمكن من ترك العمل أبدًا".

«في كل عامين أو ثلاثة أعوام، أتوقف عن العمل لفترة. ثم أعود كفتاةٍ جديدةٍ في بيت اللهو».

- روبرت ميتشوم

(Robert Mitchum)

~~عودة إلى البداية~~

استئناف

«كان بيكاسو ما أن يتعلم فعل شيءٍ ما، يعزف عنه».

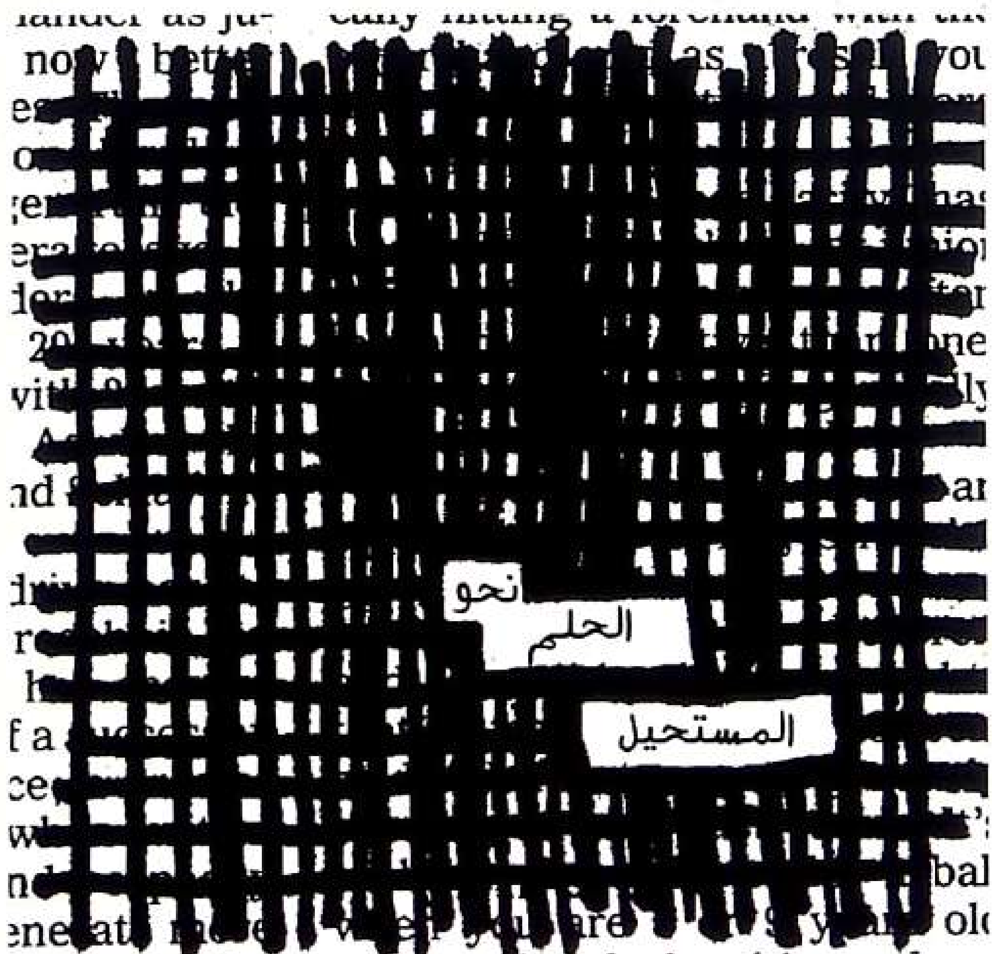
- ميلتون غلاسر

(Milton Glaser)

حين تشعر أن كلّ ما اكتسبته من خبرةٍ في هذه الحياة جاء من تجربتك الخاصة، فهذا يعني أن الوقت قد حان لتغيّر الاتجاه وتبحث عن جديدٍ تتعلمه يمكّنك من المضي قُدمًا. لا يمكن أن تقنع ببراعتك، عليك أن ترغم نفسك على العودة إلى طلب العلم. يقول الكاتب آلن دي بوتون Alain de Botton: "إن المرء الذي لا يخجل من وضعه الذي كان عليه في العام الفائت، فهو حتمًا لم يتلقَّ تعليمًا كافيًا".

كان الممثل الكوميدي لويس سي كيه Louis C.K. يقضي ساعةً

من الزمن على مدار خمسة عشر عامًا، وهو يقدّم ذات المادة. إلى أن علم أن أيقونته جورج كارلن، كان يرمي بمواده كل عامٍ ويعاود البدء من الصفر. كان سي كيه خائفًا من المحاولة، لكنه حين جرب الأمر، تحرر من خوفه. "عندما تفرغ من إلقاء الدعابات، حول الطائرات والكلاب، وترمي بها بعيدًا، ماذا يبقى لديك؟ ليس لديك خيار سوى أن تبحث عن المزيد. تباشر الحديث عن أحاسيسك، عن شخصيتك، ومن ثمّ تلقي هذه الدعابات وينتهي أمرها. عليك أن تبحث عن المزيد". حين تتخلص من موادك القديمة، فأنت تجبر نفسك على المضي قدمًا والإتيان بما هو أفضل. حين ترمي بالعمل القديم، فأنت فعليًا تفسح المجال لعمل جديد.



عليك أن تتحلى بالشجاعة للتّخلص من العمل، عليك أن تعيد النظر في الأشياء كلها. يقول المخرج ستيفن سودربرغ Steven Soderbergh عن اعتزاله صناعة الأفلام مستقبلًا: "عليَّ أن أهدم كل شيءٍ صنعته، وأن أعيد تشييده منِ الصفر. لستُ أدعي معرفتي لكل شيء الآن، ولكن لأنني اكتشفتُ ما لم أستطع معرفته حينها، وأحتاج أن أهدمه وأبدأ من جديد". الحقيقة أنك لا تعاود البدء من جديد أبدًا. فكل الأعمال التي قمت بها سابقًا لا يمكنك اعتبارها إخفاقًا لك. فأنت رغم محاولتك محو كل شيء من ذاكرتك، لكنّ آثار ما تعلّمتَه ستتبدى لك في عملك التالي.

لا تعتبر ذلك عودةً إلى البداية، وإنما انظر له كاستئناف. عد إلى الفصل الأول (وأقصد أن تعود إليه حرفيًا) وكنْ هاويًا. ابحث عن جديد تتعلمه، وحين تجد ما تتعلمه، انذر نفسك لتَعلّمِه في الهواء الطلق. قم بتوثيق مراحل عملك، وشارك خطواتك لتفسح للآخرين فرصة التعلّم معك. انشر فنّك، وحين يظهر أمامك الأشخاص المناسبون، فامنحهم الكثير من اهتمامك، لأن لديهم العديد ليروك إياه.

والآن ماذا؟

- انشر عبر الإنترنت العمل الذي تقوم به الآن تحت هاشتاغ #انشر_فنّك .

- خطط لقضاء سهرةٍ مع زملائك وأصدقائك، تحت عنوان «انشر فنّك». استخدم هذا الكتّاب كدليل لك، شاركهم أعمالًا قيد الإنجاز وافتح خزائن مقتنياتك النفيسة، ارو لهم قصصًا وليتعلم واحدكم من الآخر.

- قدّم نسخةً من هذا الكتّاب لمن يحتاج قراءته.

" الكتب مصنوعة
من الكتب "

— كورماك ماكارثي
Cormac McCarthy

- BRIAN ENO, A YEAR WITH SWOLLEN APPENDICES
- STEVEN JOHNSON, WHERE GOOD IDEAS COME FROM
- DAVID BYRNE, HOW MUSIC WORKS
- MIKE MONTEIRO, DESIGN IS A JOB
- KIO STARK, DON'T GO BACK TO SCHOOL
- IAN SVENONIUS, SUPERNATURAL STRATEGIES FOR MAKING A ROCK 'N' ROLL GROUP
- SIDNEY LUMET, MAKING MOVIES
- P. T. BARNUM, THE ART OF MONEY GETTING

شكرًا..

لزوجتي ميغان، التي سمعت كل فكرة سخيفة وقرأت كل مسودة. كان عليها أن تعيش مع الكتاب بالقدر الذي عشته أنا تمامًا. ولولا صبرها ودعمها وإرشاداتها التحريرية، لما أبصر النور أبدًا.

- - - - - - - - - -

لمدير أعمالي تيد وينشتاين الذي ساعدني إلى أن تبلورت الفكرة في رأسي، ودفعني إلى الأمام حتى النهاية.

لمحرري بروس ترِسي، مصمم كتبي بيكي تيرهون، وكل الرفاق في وركمان- إننا نشكّل فريقًا رائعًا.

- - - - - - - - - -

لكل أصدقائي عبر الانترنت وعلى أرض الواقع، الذين أمدوني بالعون على طول فترة إنجاز العمل، ومنهم:

ويندي ماك نوفتين، كيو ستارك، مات ثوماس، جوليان ديفرو، ستيفن توملنسون، مايك مونتيرو،هيو ماكلويد، جون تي آنجر، ماريا بوبوفا، سيث غودن ولورين سيراند.

- - - - - - - - - -

وأخيرًا، إلى أوين، الذي لا يكترث بكل هذا.

ملاحظات وإيضاحات الملكية حسب ورودها في الفصول:

١- *لست مضطراً أن تكون عبقريًا*

تمّ التقاط صورة بيتهوفن في سان فرانسيسكو، خارج أكاديمية الفنون والعلوم، في غولدن غيت بارك. وهو تمثال نصفي، نسخة من النصب التذكاري الموجود في سنترال بارك للنحات هنري بيرير.

«اقرأ إعلانات النعي» من كتاب عشرة أشياء ونصف لم يسبق أن قالها رئيس جلسة *Has EverNo Commencement Speaker Said* للكاتب تشارلز ويلان Charles Wheelan، (طبعة نورتون ٢٠١٢)

٢ - *فكّر بالعملية، لا المنتج*

تم اقتباس العنوان الفرعي من مقولة للكاتب غاي تاليس Gay Talese في إحدى مقابلاته: "أنا أقوم بتوثيق أعمال"

٤ - *افتح خزائن مقتنياتك النفيسة*

الصورة مأخوذة من كتاب التاريخ الطبيعي لفيرانتي أمبرتو *Dell'Historia Naturale di Ferrante Imperato Napolitano*، (طبعة ١٥٩٩). وهي موجودة أيضًا على غلاف كتاب غرفة عجائب السيد ويلسون *Wilson's Cabinet ofMr. Wonder* للكاتب لورنس ويزكلر Lawrence Weschler، (طبعة بانثيون ١٩٩٥) تم التقاط صورة اللافتة على الجدار في مكان ما في

فيلادلفيا. لم يتم تغييرها.

٥ - ارو قصصًا جميلة

قرأت أفكارًا لدان هارمون Dan Harmon بخصوص البنية القصصية في العدد الصادر في أكتوبر ٢٠١١ من مجلة وايرد *Wired*، مرفق فيه مخططه التوضيحي لدائرة القصة.

رسم كيرت فونيجت Kurt Vonnegut مخطط قصته في العديد من المحاضرات، لكن أفضل شرح له عن هذا المفهوم تجده في كتاب أحد الشعانين *Palm Sunday* (طبعة ديلاكورت، ١٩٨١). ثم قمت بمراجعة الأشكال لاحقًا في مجموعة رجل بلا وطن *A Man Without a Country* (سبعة قصص، ٢٠٠٥).

غوستاف فريتاخ Gustav Freytag كاتبٌ مسرحيٌ وروائيٌ ألماني، اشتهر بـ "هرم فريتاخ" في كتابه الذي صدر عام ١٨٧٦ بعنوان تقنيات المسرح *Die Technik des Dramas*.

٧ - لا تتحول إلى شخصٍ غير مرغوب فيه

صورة صيد السمك "التقِطها وأطلِقها" مأخوذة من حديقة مولر ليك، في أوستين، تكساس.

تم التقاط الصورة الأخيرة أمام مطعم ديري كوين، على طريق مانور، شرقي أوستين

٩ - بِع كل ما لديك

عنوان القسم الأول هو إعادة صياغة لمقولة من محاضرة الأستاذ تومي هاولز، وهو محاضرٌ في كلية ويتمان، حيث سجل الطلاب قوله: "إن عصر النهضة، مثل أي شيء آخر، كان يحتاج إلى تمويل" يمكن قراءة المزيد على حسابه عبر تويتر @TommyHowells

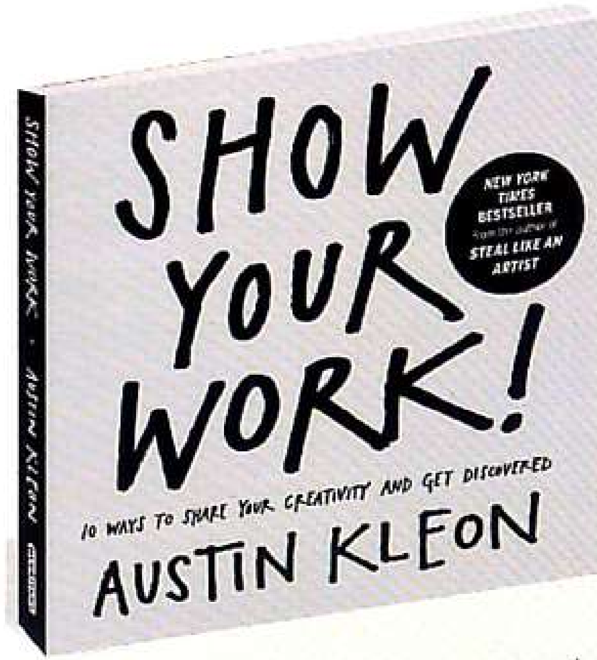
لافتة "ادفع لي من فضلك" مأخوذة من موقف السيارات في سياتل، واشنطن.

لافتة "عملي هو الفن" مأخوذة من موقف سيارات في لوكهارت، تكساس.

لافتة "ممارسة الكرم" خارج كنيسة بريسبيتيريان في نوكس، تورنتو، أونتاريو

١٠ - واصل صمودك

"ابتعد قليلًا لتتمكن من العودة" كانت مقولة لإحدى شخصيات ديفيد لنش في برنامج لوي بموسمه الثالث.



انشر فنّك

---

(1) المترجم

(2) نوع من أنواع الأبواق

(3) IRL: In Real Life

(4) تطبيق عبر الانترنت MeetUp

(5) المترجم

(6) اسمٌ مستعار لكاتبة دانمركية تدعى كارين بلكسين Karen Blixen. المترجم

(7) عنوان الفصل بالإنجليزية Chain Smoking في إشارةٍ إلى التدخين المتواصل بإشعال لفافةٍ من عقب أخرى